



БІЗНЕС-АДМІНІСТРУВАННЯ В УМОВАХ ТУРБУЛЕНТНОЇ ЕКОНОМІКИ

***МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ
НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ ІНТЕРНЕТ-КОНФЕРЕНЦІЇ***

Харків - 2015

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

ХАРКІВСЬКА ОБЛАСНА ДЕРЖАВНА АДМІНІСТРАЦІЯ

ХАРКІВСЬКА МІСЬКА РАДА

МІНІСТЕРСТВО РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ, БУДІВНИЦТВА ТА ЖКГ УКРАЇНИ

ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ В М.ОСТРАВА, ЧЕСЬКА РЕСПУБЛІКА, ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ

**УНІВЕРСИТЕТ ІНСУБРІЯ, М.ВАРЕЗЕ, ІТАЛІЯ,
ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ**

**АЗЕРБАЙДЖАНСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ
АРХІТЕКТУРИ ТА БУДІВНИЦТВА**

БЄЛГОРОДСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ДОСЛІДНИЦЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ

МОСКОВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ БУДІВЕЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

**ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ МІСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА
ІМЕНІ О. М. БЕКЕТОВА**

МАТЕРІАЛИ

МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ ІНТЕРНЕТ-КОНФЕРЕНЦІЇ

БІЗНЕС-АДМІНІСТРУВАННЯ В УМОВАХ ТУРБУЛЕНТНОЇ ЕКОНОМІКИ

Харків – 2015

УДК 338.24(063)
ББК 65.29я431
Б59

Редакційна колегія:

Шутенко Л. М. – д. т. н., проф. кафедри механіки ґрунтів, фундаментів і інженерної геології Харківського національного університету міського господарства імені О. М. Бекетова;

Торкатюк В. І. – д. т. н., проф. кафедри економіки підприємств, бізнес-адміністрування та регіонального розвитку Харківського національного університету міського господарства імені О. М. Бекетова;

Бубенко П. Т. – д. е. н., проф. кафедри економіки підприємств, бізнес-адміністрування та регіонального розвитку Харківського національного університету міського господарства імені О. М. Бекетова;

Юр'єва С. Ю. – к. е. н., доц. кафедри економіки підприємств, бізнес-адміністрування та регіонального розвитку Харківського національного університету міського господарства імені О. М. Бекетова

Бізнес-адміністрування в умовах турбулентної економіки:

Б59 Матеріали міжнародної науково-практичної інтернет-конференції / Харків. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова. – Харків : ХНУМГ, 2015. – 182 с.

ISBN 978-966-695-354-7

У збірнику надруковані матеріали міжнародної науково-практичної інтернет-конференції «БІЗНЕС-АДМІНІСТРУВАННЯ В УМОВАХ ТУРБУЛЕНТНОЇ ЕКОНОМІКИ», яка проходила з 01 лютого по 28 лютого 2015 року в Харківському національному університеті міського господарства імені О. М. Бекетова. Розглядалися питання та здійснювалась розробка рекомендацій з вирішення проблем підвищення ефективності діяльності підприємств в умовах турбулентної економіки.

УДК 338.24(063)
ББК 65.29я431

© Колектив авторів, 2015

© Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова, 2015

ISBN 978-966-695-354-7

СЕКЦІЯ 1

УПРАВЛІННЯ РЕГІОНАЛЬНИМ РОЗВИТКОМ

РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ АДМИНИСТРИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА УСЛУГ ЖКХ

В. И. ТОРКАТЮК, д. т. н., Д. В. СОКОЛОВ, О. Ю. ПРЫЖКОВА,
А. С. ШИЛО, Ю. Ю. БУТНИК

*Харьковский национальный университет городского хозяйства
имени А. Н. Бекетова*

Становление рыночной экономики Украины сопровождается кардинальными преобразованиями институционально-правовой базы экономической системы, способствует активному росту новых организационных структур, формирующих качественно иную систему внутриотраслевых, межотраслевых и межтерриториальных хозяйственных связей. В экономике переходного периода формируются многоуровневые хозяйственные системы с несколькими экономическими укладами, складываются устойчивые производственно-технические и хозяйственные связи, единство которых наиболее очевидно проявляется при анализе региональных рынков жилищно-коммунальных услуг (ЖКУ). Региональная экономика не может рассматриваться как конгломерат автономных хозяйствующих субъектов, функциональные связи которых обеспечивают деятельность всей социально-экономической системы, размещающейся в границах некоторой территории: организационно-структурные отношения предприятий одного региона в рыночных условиях характеризуются значительным уровнем сложности, который предопределяет высокую степень взаимозависимости и взаимодействия всех хозяйствующих субъектов региона.

Обеспечение необходимого уровня взаимодействия всех участников ЖКХ обуславливает наличие и развитие механизмов согласования и регулирования хозяйственной деятельности, важнейшим из которых является деятельность органов государственной власти в регионах. Трансформационные процессы активизировали поиск направлений повышения эффективности администрирования, правовой и контрольной

деятельности государства, что актуализировало поиск эффективных форм организации деятельности органов государственного управления.

Противопоставление рыночных основ хозяйствования и административных методов управления ЖКХ является ошибочным подходом к пониманию сущности процессов управления экономической системой. Эффективные административные механизмы не только сохраняются в свободной рыночной системе, но и являются ее важным элементом. В то же время их функционирование должно быть законодательно регламентировано и строго определено по сферам влияния и степени воздействия. Решение этих задач является одним из условий дальнейшего развития отечественных рыночных реформ, которое предполагает формирование новых моделей хозяйствования и организационных структур управления всех уровней.

Природа функционирования государственных институтов обуславливает преобладание принципов административно-властного воздействия на объект управления. В то же время, задачи по регулированию хозяйственных процессов предполагают приоритет экономических методов воздействия. Поиск гармоничного сочетания различных административных и экономических приемов и методов государственного регулирования, расширение спектра используемого инструментария является важной и сложной научной задачей, решение которой крайне актуально для современного этапа реформ отечественной экономики.

Особенно отчетливо значимость формирования новых управленческих подходов в сфере государственного регулирования проявляется на региональном уровне: с позиции анализа степени использования административных приемов управления макро- и микроуровни организации экономической системы являются различными полюсами - на предприятиях ЖКХ могут преобладать командный стиль менеджмента, а структура управления экономикой в демократическом обществе характеризуется сложной системой законодательного и экономического воздействия на хозяйственные процессы. Наряду с этим, управление региональной экономикой представляет собой интегрированный комплекс командно-распорядительных и экономических мер регулирования, что предопределяет выделение региона в качестве объекта исследования проблем администрирования экономических процессов.

Становление новых организационных форм государственного регулирования ЖКХ потребовало уточнить понимание административной

деятельности как части процесса управления. Это позволило сформулировать и ввести в научный оборот понятие «администрирование рынка», которое обозначает совокупность формализованных действий деятельности государственных органов по контролю и регулированию хозяйственной деятельности. Администрирование рынка является частью государственного регулирования экономики и представляет собой совокупность организационно-контрольных механизмов, посредством которых органы государственного регулирования осуществляют свою деятельность по воздействию на экономические процессы. Содержание администрирования рынка проявляется в форме механизмов принятия и реализации решений органов государственного регулирования.

В составе регионального регулирования администрирование рынка ЖКУ представляет собой реализацию прав государства в лице государственных и региональных органов власти законодательным путем защищать интересы страны и регионов, что наиболее полно воплощается в действии системы регионального контроля и системы информационного обеспечения разработки и принятия управленческих решений.

Формулирование категории администрирования рынка ЖКУ предполагает выявление его специфических черт по сравнению с другими составляющими элементами управления. Специфика администрирования рынка основывается на особенных чертах государственного регулирования, его предметом являются нормы и правила хозяйственной деятельности, процедуры и формы контроля, иные действия органов власти.

СООТНОШЕНИЕ САМООРГАНИЗАЦИИ И ОРГАНИЗАЦИИ В ПРОЦЕССЕ НЕЛИНЕЙНОГО РЕГИОНАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ

В. П. РЕШЕТИЛО, д. э. н.

*Харьковский национальный университет городского хозяйства
имени А. Н. Бекетова*

E-mail: reshetil@rambler.ru

Проблема оптимального соотношения централизованного управления и эффективного регионального развития является одной из самых актуальных на современном этапе социально-экономического развития Украины. Важность усиления роли регионов определяет необходимость совершенствования принципов и методов реализации соответствующей

государственной социально-экономической политики. Это важно еще и потому, что, как показывает практика, на региональном уровне существуют реальные противоречия не только внутри регионов, но и между ними и системой централизованного государственного управления. Достаточно остро встает проблема определения приоритетов и направлений их эффективного взаимодействия, требуют практического решения проблемы оптимального соотношения государства и регионов.

Структура социально-экономических отношений на уровне регионов существенно трансформировалась за годы независимости Украины. В основном это проявляется в том, что если ранее регионы не были самостоятельными в принятии финансово-экономических решений, то сегодня преобладающая финансовая нагрузка и необходимость решения целого ряда социальных проблем ложатся на плечи региональной власти. Однако при этом происходит дальнейшее усиление роли централизованного бюджета и контролирующих функций государства. В результате у регионов появляется все больше обязанностей, и все меньше прав, что приводит к формированию целого комплекса проблем регионального социально-экономического развития.

Сегодня в определении функций государственного регионального управления все еще господствует концепция рациональности, согласно которой, создавая нужные законы, стандарты, институты, государство способно целенаправленно направлять региональное развитие в необходимое русло. Механизм государственного управления рассматривается как процесс приведения объекта (региона) к желаемому состоянию путем соответствующей государственной политики. Все это говорит о том, что в системе регионального управления все еще преобладает линейный подход, который постоянно демонстрирует неэффективность и несостоятельность, и приводит не к решению, а к обострению существующих проблем. Сама экономическая практика все более настоятельно требует *нелинейного (синергетического) подхода* к эффективному региональному управлению.

Прежде всего, экономическая синергетика доказывает, что вера в стопроцентную осуществимость стратегических планов государства – это всего лишь иллюзия. Фактическими результатами функционирования сложных открытых нелинейных самоорганизующихся социально-экономических систем (какими, безусловно, являются регионы) оказываются не те, которые были определены государством в субъективной форме в виде

обозначенных целей, а те, которые возникают, *исходя из состояния самой системы и путей ее развития по законам синергетики*. С позиций экономической синергетики полезнее сосредоточиться на предвидении опасностей, которые встретятся в процессе преобразований, чем старательно прочерчивать детали будущего состояния социальных систем. Как показывает опыт ряда стран, развитие на основе самоорганизации оказывается намного реальнее и точнее самых точных планов государства. Для установления гармоничного взаимодействия самоорганизации регионов и организации их развития со стороны государства, необходимо знать законы функционирования сложных систем, *учитывать определяющую роль их самоорганизационного потенциала*, а также постоянно помнить о том, что *сложноорганизованным системам нельзя навязывать пути их развития*. В процессе управления ими необходимо знать, как способствовать собственным тенденциям развития системы, как малым резонансным воздействием подтолкнуть систему на один из собственных и благоприятных путей эволюции, *как управлять, не управляя*, как обеспечить самоуправляемое и самоподдерживаемое региональное развитие. С этих позиций *суть нелинейного подхода к региональному управлению* состоит в том, что оно должно быть максимально ориентированно на механизмы самоорганизации самих регионов. Согласно экономической синергетике, необходимо не строить усилиями государства новую региональную политику, а *создавать условия для того, чтобы она формировалась сама на основе инициатив, исходящих из регионов, и существования институциональных механизмов, обеспечивающих их реализацию*. Но для этого необходимо, чтобы действия государства по отношению к сложным открытым, многокомпонентным, многоцелевым, многоуровневым региональным системам *были основаны на понимании характера происходящих здесь процессов*, учитывали степень их спонтанности и возможные альтернативные (потенциальные) направления развития на базе наблюдаемых тенденций. Каждый регион обладает своими особенностями, которые могут быть учтены только в условиях его самоорганизации и самоуправления. Важно также осознавать, что в ряде случаев некоторые процессы могут быть просто не управляемыми. Задача государства - найти такие резонансные зоны воздействия, через которые можно "запустить" механизмы региональной самоорганизации, получая значительные

положительные синергетические эффекты от возникающего коллективного взаимодействия государства и регионов.

Регион должен рассматриваться как самоорганизующаяся самоуправляющаяся система, которая несет в себе потенциал эффективного развития. При этом каждый из наиболее важных структурных элементов региона: природно-ресурсный, производственный, инфраструктурный, социальный, духовный, финансовый, информационный, - также обладает способностями к самоорганизации, представляя собой качественно определенную внутренне противоречивую систему связей, где каждый элемент выступает как своеобразная сложная подсистема. Поэтому, отношения между государством и регионами должно строиться на основе их активного взаимодействия и взаимосогласования, носить комплексный характер и учитывать доминирование той или иной стороны в зависимости от сложившейся ситуации.

К сожалению, в Украине все еще остается только один главный субъект региональной политики – государство, которому противостоят регионы как объекты управления. Механизмы взаимодействия государства и регионов строятся линейным образом: по каналам прямой связи в регионы поступает информация распорядительного и директивного характера, а по каналам обратной связи проходит отчетная информация. Сюда же следует добавить и многочисленные механизмы контроля, которые порождают огромные транзакционные издержки и имеют крайне низкую эффективность. Для повышения эффективности региональной политики государство должно осваивать принцип регионального управления как диалога – управлять не объектом, а взаимодействием субъектов разного уровня. Но это также означает, что изменяться должны не только принципы взаимодействия государства и регионов, но измениться должно и само государство, поскольку при существующей модели государства оно способно не к взаимодействию, а к насилию.

МОНИТОРИНГ УПРАВЛЕНИЯ РЕГИОНОМ НА БАЗЕ ЛИНЕЙНЫХ И НЕЛИНЕЙНЫХ МОДЕЛЕЙ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

А. Б. КОСТЕНКО, к.ф.-м.н., Б. И. ПОГРЕБНЯК, к.т.н., О. Н. ШТЕЛЬМА

Харьковский национальный университет городского хозяйства

имени А. Н. Бекетова

ks42@ukr.net

Одним из основных доводов, который служит препятствием для использования метода математического моделирования при анализе конкретных социально-экономических процессов управления регионом, является сложность объекта моделирования, поскольку применяемая теоретическая модель может оказаться слишком упрощенной по сравнению с объектом-оригиналом. Однако рекомендации и выводы, полученные на основе анализа даже вполне адекватной модели, также могут оказаться невостребованными, поскольку управленец может предпочесть опереться на интуицию и даже оставить проблему нерешенной, нежели использовать модели, в которых он ничего не понимает, и стать, таким образом, заложником разработчика-математика.

В самых общих чертах процесс математического моделирования условно можно подразделить на четыре этапа:

- формулировка системы гипотез и разработка концептуальной модели;
- разработка математической модели;
- анализ результатов модельных расчетов, который включает сравнение их с практикой;
- формулировка новых гипотез и уточнение модели в случае несоответствия результатов расчетов и практических данных.

Как правило, процесс математического моделирования носит циклический характер, поскольку даже при исследовании сравнительно простых процессов редко удается с первого шага построить адекватную математическую модель и подобрать точные ее параметры.

Чаще всего в первом приближении используют линейную модель и только в процессе циклического уточнения переходят к нелинейной. При изменении условий моделирования, когда появляются новые переменные или ограничения, возможен возврат к линейной модели, но уже на новом уровне с учетом результатов применения вариантов моделей из предыдущих циклов.

Вопрос о степени адекватности используемых моделей является центральным при применении метода моделирования. Для построения адекватной математической модели требуются широкие знания фактов, относящихся к изучаемому процессу, глубокое проникновение в его теорию. Поэтому на начальном этапе исследования, когда строится концептуальная модель, для ее разработки обычно привлекаются специалисты различных направлений, связанных с объектом исследования. В теории баз данных такая модель называется инфологической, т.е. смысловой моделью, которая не предполагает использования ни конкретного математического аппарата, ни типа математической модели (линейная, нелинейная, статическая, динамическая). Однако степень адекватности разрабатываемой модели зависит, прежде всего, от этого этапа: именно здесь определяются основные допущения, происходит структуризация модели, устанавливаются взаимосвязи между ее элементами.

Анализ модели региональной социально-экономической системы (а точнее, набора взаимосвязанных в той или иной степени подсистем) стал возможным во многом благодаря совершенствованию вычислительной техники, которое, наряду с возрастающей сложностью управленческих проблем, является мощным стимулом развития математического моделирования социально-экономических процессов.

Таким образом, если на уровне управленческого звена будет циклически решаться и уточняться модель функционирования различных подсистем жизни региона, то это позволит практически осуществлять мониторинг управления регионом. Это означает, что, по сути, динамическую модель развития отдельного города, района или области можно будет заменить постоянным циклическим решением и уточнением ряда квазистатических (линейных и нелинейных) моделей, которые описывают основные сферы экономической и социальной жизни.

Отказ от господствовавших до недавнего времени взглядов, согласно которым экономика представляет собой некий механизм поддержания устойчивого равновесия, приводит к отказу от использования при анализе влияния различных факторов на динамику экономической системы принципа «изменяйте факторы по одному», который выражается магическим *ceteris paribus* (при прочих равных условиях, лат.).

В результате смены парадигмы в настоящее время экономика рассматривается как сложная развивающаяся система, для количественного

описания которой применяются математические модели различной степени сложности. Одно из приоритетных направлений исследования региональных социально-экономических систем связано с циклическим непрерывным построением, анализом и уточнением относительно простых квазистатических линейных и нелинейных имитационных моделей, отражающих взаимодействие различных подсистем – рынка труда, рынка товаров, финансовой системы, природной среды и др.

THE PROSPECTS OF GREEN ECONOMY DEVELOPMENT IN UKRAINE

OLENA PANOVA

O. M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv, Ukraine

panova_biz@ukr.net

Ing. DAVID SLAVATA, PhD

VŠB-TU Ostrava, Czech Republic, david.slavata@vsb.cz

Nowadays the global community is trying to solve the issues that are a result of unrestricted use of natural resources by offering a new, green approach to economic growth. For Ukraine, the issue of implementation of green economy principles is important in terms of the European integration and strengthening the competitiveness of its production.

On the one hand, the increasing interest to the concept of "green" economy" is substantiated by to the growing disillusionment with the existing economic models of the society as a result of numerous crises and failures of the market mechanism. On the other hand, there are signs of advancing a new economic model, in which the humanity will not pay for the new wealth with the increasing risk to the environment and lack of natural resources.

The transition to "green" economy has sound economic and social justification. In this connection countries are faced with the challenges of equalizing the playing field for "green" products by refusing from obsolete subsidies applicable to brown economy, policy reform and creating new incentives to strengthen market infrastructure and market mechanisms, redirecting public investment and transition to "green" public procurement. Correspondingly, the private sector faces challenges to understand and use the genuine opportunities offered by the transition to "green" economy in a number of key sectors, as well as respond to policy reforms by increasing the amount of financing and investment.

The term "green economy" was first introduced in the publication "Blueprint for a Green economy" (1989.), which was devoted to the economic feasibility of the concept of sustainable development. After the start of the UN Environment Programme "Green Economy Initiative" that introduced the nine anti-crisis initiatives, the concept of green economy has become generally accepted. Consequently, a number of definitions and interpretations of "green economy" has been developed, such as, "green growth" and "greening" of the economy. These terms are used interchangeably and are applied to the ever-increasing number of sectors (energy sector, water resources, agriculture) and spheres (transport, consumption, tourism).

In "green economy" the increase of income and employment is provided by public and private investments that reduce carbon emissions and pollution, increase efficient use of energy and resources and prevent the loss of biodiversity. These investments are necessary to catalyze and support through targeted public expenditures, policy reforms and regulation changes. Such a development path should be maintained, enhanced to restore the natural capital as a critical economic asset and source of public wealth, especially for the poor population which income sources and security depend on nature.

In 2006, the European Council has approved the renewed Sustainable Development Strategy of the European Union for 2005 – 2010. The objective of the strategy is to protect the environment, promote social equity and cohesion, economic viability and implementation of international commitments in the European Union as a whole and its member states individually.

The Lisbon strategy, adopted in 2000, also contains elements of "greening" of the economy. The strategy has been revised twice in 2005 and 2010 and each time with a focus on "green" economy.

In 2010, the European Commission has begun to implement a new strategy, the foundation of which is the "green" growth – "Europe 2020: a strategy for intelligent, sustainable and inclusive growth". The objective of the strategy is pulling the economy out of the crisis and preparing the EU economy to sustainable development, efficient use of resources and aging population.

The strategy is based on three mutually reinforcing priorities, such as, smart growth: economic development, which is based on knowledge and innovation as the key element of competitiveness; sustained growth: development of resource-saving, low-carbon and competitive economy; inclusive growth: development of a

socially-oriented and territorially integral economy with a high level of employment.

On 24 October, 2006, the European Parliament adopted a program to support entrepreneurship and innovation. One of the areas of the program is to support and promote the best products of environmental innovation on the market. The program provides support for environmental innovation and marketing products and services for environmental companies with high potential in Europe and aims to overcome the existing barriers. Another focus of the Programme of Support for Entrepreneurship and Innovation is to develop smart energy in Europe. This trend provides funding for activities related to the use of more efficient forms of energy production and consumption, and the introduction of new renewable energy sources.

The main objective of the implementation of "green economy" in Ukraine is the preparation of the national economy to move on the path of sustainable development, which achievement requires consequential rejection of the extensive use of natural resources and search of more progressive and innovative business models in modern conditions.

It should be noted, that there is a number of barriers and obstacles that prevent Ukraine from efficient implementation and promotion of the concept of "green economy", such as unattractive investment climate in Ukraine; lack of own financial resources; environmentally "harmful" subsidies; lack of the necessary infrastructure for the widespread introduction of modern technologies; absence of a modern legal framework focused on the "greening" of the economy.

Based on the EU experience of efficient "green economy" implementation the variety of actions is necessary for the efficient "green economy" adoption in Ukraine:

- introduction of "green economy" concept in the long-term national and regional strategies of development;
- creation of the national infrastructure of environmental audit and control;
- introduction of advanced environmentally-friendly technologies in public and private sectors;
- rejection of environmentally harmful subsidies;
- improvement of waste management system including recycling technologies;
- development of state economic incentives for enterprises to energy-efficient technologies and innovative equipment;
- improvement of economic incentives for the use of renewable energy sources;

- creation of special financial instruments for investment in energy saving, energy efficiency and development of renewable energy sources;
- development and implementation of regulatory mechanisms and activities in the field of energy efficiency;
- stimulation of consumers' responsible behavior by consulting the public regarding energy and resource conservation and efficiency.

МОДЕРНІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ

І. А. ОСТРОВСЬКИЙ, к. е. н.

Харківський національний університет міського господарства

імені О. М. Бекетова

i.ostrovskiy@mail.ru

Структурна неоднорідність простору країни в природно-географічному ресурсному, економічному, екологічному аспектах виступає об'єктивною передумовою модернізації регіонального управління. Тому інституційний підхід до розвитку територій, вивчення ефективності діяльності управлінських структур представляє особливу актуальність.

Загальним критерієм ефективності державного управління у демократичних владно-політичних моделях виступає здатність органів державної влади в умовах обмежених ресурсів забезпечити задоволення потреб суспільства в цілому та окремих громадян зокрема. Відповідно, підвищення ефективності системи державного управління може відбуватись у якісному та кількісному вимірах. Саме якість управлінських послуг та здатність вирішувати питання соціальної модернізації, коло яких постійно поширюється, визначають дієвість органів державного управління. У цьому контексті продуктивною для оцінки результативності державного управління є концепція суспільної цінності. Починаючи з 2000-х рр. основні доробки цієї концепції починають використовуватися не тільки у теоретичних дослідженнях результативності суспільного сектору, але й впроваджуються у практику державного управління у розвинутих країнах Заходу. Головними джерелами формування суспільної цінності є наступні.

1. Довіра інститутам влади.

2. Державні послуги, якість яких є ключовою складовою суспільної цінності. На сприйняття цінності цих послуг спричиняють вплив наступні фактори:

- доступність послуг;
- рівень задоволеності споживачів обслуговуванням;
- сприйняття суспільством значущості наданих послуг;
- справедливість у наданні послуг;
- витрати щодо надання послуг.

3. Результати діяльності органів державного управління. Слід зазначити, що громадяни оцінюють роботу органів державного управління не тільки виходячи з власного досвіду обслуговування у відповідних закладах, але також з точки зору здатності уряду надавати цілий ряд соціально бажаних і важливих результатів, які є наслідком реалізації державної економічної політики. При проведенні такої оцінки можуть використовуватися методи оцінювання суспільної вигоди і зовнішнього ефекту.

Серед підходів до оцінювання результативності державного управління останнім часом виділяється підхід на основі вимірювання соціального ефекту. У науковій літературі соціальний ефект визначається як соціальні і культурні зміни суспільного середовища (позитивні або негативні), що є безпосередньо або опосередковано наслідком здійснення певної діяльності, реалізації проекту або державної програми.

Традиційним методом оцінки соціальних ефектів є метод аналізу витрат і вигод. Він ґрунтується на порівнянні вигод (соціальних ефектів або результатів), які отримані від використання бюджетних коштів і оцінені в грошовому вираженні, з величиною бюджетних видатків на реалізацію відповідних функцій державного управління. При цьому слід пам'ятати, що використання цього методу можливе лише у випадках, коли вигоди, що відображають соціальний ефект, можуть бути оцінені у вартісному вираженні.

Якість державного управління зводять до інтегрального показника якості держави як поєднання трьох гілок влади – законодавчої, виконавчої і судової. Звідси витікає і набір компонентів оцінки, до складу якого входять характеристики підзвітності влади, її прозорості та ін. Для оцінки якості державного управління використовується система показників двох рівнів: міжнародного (порівняння визначених індикаторів результативності влади

між країнами) і національного, що відбиває особливості публічного адміністрування в окремих регіонах країни. Серед показників міжнародного рівня значне поширення отримала система інтегральних індикаторів якості публічної влади, що запроваджена міжнародними фінансовими установами і рейтинговими агенціями. До їх складу, зокрема, входять:

1. Інтегральний показник державного управління (Governance Research Indicator Country Snapshot), який ґрунтується на наборі критеріїв якості державного управління та розраховується експертами Всесвітнього банку один раз на два роки. Цей показник спирається на шість індексів, що характеризують державне управління:

- право голосу та підзвітність;
- політична стабільність;
- ефективність уряду, тобто державних послуг, компетентність державних службовців, рівень незалежності державної служби від політичного тиску, рівень довіри до політики, що проводиться урядом;
- якість законодавства;
- верховенство закону, що включає в себе показники ставлення громадян до злочинів, ефективності та передбачуваності законодавчої системи, прихильності до контрактної системи.

Інтегральний показник дозволяє в динаміці оцінювати зміни, що відбуваються в якості державного управління, і вносити відповідні корективи в діяльність владних структур. Недоліком є незначне місце економічних аспектів діяльності держави. До того ж, визначення ряду часткових індексів спирається виключно на експертні оцінки, внаслідок чого виникає ризик «зсуву» загального рейтингу, оскільки країни з більш високим рівнем економічного розвитку зазвичай сприймаються як такі, у яких якість систем державного управління апіорі значно вища, ніж в менш розвинених країнах.

2. Інвестиційний рейтинг (Business Environmental Risk Intelligence), що використовується для оцінки рівня ризику країни. У цій методиці оцінка ризику країни заснована на визначенні середнього арифметичного трьох складових:

- 1) політичного ризику з вагою 50%;
- 2) операційного ризику (25%);
- 3) R-фактору (25%), який являє собою зважену оцінку законодавчої системи; аналіз рівня правового ризику, ризику втрати репутації.

На підставі отриманих оцінок формується підсумкове значення рівня ризику країни. Така оцінка набуває особливого значення для залучення зарубіжних інвесторів до інвестування у розвиток національної економіки.

3. Індекс готовності країн до запровадження електронного уряду (E-Government Readiness Index) оцінює:

- потенціал державного сектора до розгортання інфраструктури інформаційно-комунікаційних технологій, що дозволяє поліпшити якість послуг для населення та бізнесу;
- наявність дій з боку уряду, спрямованих на забезпечення інформацією та знаннями населення.

УПРАВЛЕНИЕ РЕГИОНАЛЬНЫМ РАЗВИТИЕМ

В. А. ЕСИНА к.е.н., доц., А. В. БОРЯК, студентка 4 курса
*Харьковский национальный университет городского хозяйства
имени А. Н. Бекетова*

Кризис способствовал обострению проблем в экономическом развитии регионов. Значительно снизились темпы экономического роста по сравнению с темпами экономического роста в докризисном периоде. Произошел значительный спад промышленного и сельскохозяйственного производства, значительных масштабов достигла скрытая безработица, обострились проблемы энергообеспечения.

Именно в настоящее время регионы Украины нуждаются в управлении региональным развитием. Региональное развитие включает совокупность реформ, направленных на стабильный экономический рост, повышение уровня жизни населения. Управление подразумевает создание механизма управления экономикой региона. Основным требованием к данному механизму является его гибкость и способность реагировать на изменения в целевой направленности развития региона.

Управление региональным развитием выполняется с помощью разработки стратегий развития, программ, мероприятий, благодаря которым стимулируется развитие региона, создаются новые рабочие места, улучшается законодательная база, появляются новые возможности и перспективы для малого и среднего бизнеса.

Основными принципами управления региональным развитием являются:

- 1) рациональное использование социальных и природных ресурсов региона;
- 2) определение приоритетного направления в развитии региона.

Объектами управления региональным развитием являются: создание новых и восстановления старых производств продукции, развитие городской инфраструктуры, рост занятости населения, снижение уровня безработицы.

Управление включает в себя множество целей, общей чертой которых является улучшение качества жизни населения, которое включает в себя улучшение здоровья, увеличение продолжительности жизни, повышение качества образования, повышение доходов населения.

Для разработки элементов эффективного управления необходимо изучить показатели регионального развития. Это доход на душу населения, степень дифференциации доходов, уровень потребления отдельных материальных благ, уровень образования, уровень капитального строительства, ВВП региона.

Эффективное управление региональным развитием должно привести к следующим результатам:

- 1) экономия финансовых ресурсов;
- 2) оценка и корректировка действующих стратегических программ в части повышения конкретности и реализуемости решения реальных проблем региона;
- 3) концентрация средств и ресурсов на приоритетные направления развития территории;
- 4) повышение инвестиционной привлекательности.

Таким образом, для прогрессивного развития региона необходимо разработать механизм управления региональным развитием. Данный механизм включает в себя формирования целей развития территории, оценку имеющегося потенциала региона, разработку стратегий и проектов для развития региона с постоянным учетом и непрерывным анализом показателей экономического и социального уровня развития.

СЕКЦІЯ 2

ОСОБЛИВОСТІ БІЗНЕС-АДМІНІСТРУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ (РІЗНИХ ФОРМ ВЛАСНОСТІ)

ЗАСТОСУВАННЯ ПРИНЦИПІВ БІЗНЕС-АДМІНІСТРУВАННЯ В КОНТЕКСТІ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ЖИТЛОВИМ ГОСПОДАРСТВОМ

О. В. ДИМЧЕНКО, д. е. н.

*Харківський національний університет міського господарства
імені О. М. Бекетова*

dymchenkoo@yahoo.com

Д. СЛАВАТА, к. е. н.

Технічний університет, м. Острава, Чехія

david.slavata@vsb.cz

Демонополізація в сфері управління ЖКГ являє собою багаторівневе комплексне та складне завдання. На шляху його вирішення стає питання залежності постачальників послуг та виконавців робіт від розрахунків із споживачами, а не від фінансової підтримки з міського бюджету. При переході від державної системи управління спільним майном багатоквартирних будинків до приватних управляючих компаній повинні бути запропоновані ефективні механізми управління житловим фондом, що враховуватимуть як права та інтереси населення, так і управляючих компаній, мінімізуючи їхні ризики.

Зміна економічних взаємовідносин та суб'єктів ЖКГ потребує змін системи управління спільним майном багатоквартирних будинків. Комунальна сфера, а саме цінова політика в визначенні вартості товарів та послуг, частково залишається у галузі державного регулювання, однак утримання та ремонт житлового фонду поступово входить у конкурентне середовище. Тобто з'являються фізичні та юридичні особи, що здатні взяти на себе відповідальність щодо утримання, експлуатації, поточного і капітального ремонту житлових будівель та конкурувати з комунальними підприємствами, надаючи більш якісні послуги.

Оскільки Україна практично немає власного досвіду з вирішення проблем щодо діяльності управителів спільного майна багатоквартирних будинків, а саме визначення управителів, вимог до їх діяльності, механізмів

надання послуги з управління житлом, доречно скористатися напрацьованим досвідом країн, де такі проблеми успішно вирішувалися з наступною адаптацією такого досвіду до умов нашої держави.

В усіх розвинутих країнах управління житлом є одним з найпривабливіших і усталених ринків господарювання оскільки, по-перше, на ньому існує мінімальний ризик збуту своєї продукції (тобто, послуги з управління житлом, в якому постійно хтось проживає та користується цією послугою), та, по-друге, традиційно висока фінансова дисципліна населення, яке чітко усвідомлює, що не можна користуватися житлом та житлово-комунальними послугами не оплачуючи їх на потрібному рівні.

У світовій практиці ідея об'єднання співвласників багатоквартирних будинків цілком визнана корисною і навіть необхідною. Досвід цілої низки країн, де діють об'єднання з управління спільним майном – кондомініуми, на Україні почали обговорювати в 1995 р., а в 2001 р. на законодавчому рівні продумали створення об'єднань співвласників багатоквартирних будинків (ОСББ). Закон був привабливий тим, що, на відміну від ЖЕКів, проголосив ОСББ неприбутковими організаціями, тим самим звільняючи їх від стягування ПДВ.

Країни колишнього соцтабору, маючи схожі проблеми, провели реформу ринку житлових послуг значно ефективніше. Наприклад, країни Балтики і Росія просувають цю ідею механізмом законодавчої підтримки. У Балтійському регіоні, де інший рівень і життя і культури, цей законодавчий експеримент прижився (у формі ОСББ об'єднано 98 % житла). У прибалтійських державах створення об'єднань співвласників закріпили законодавчою нормою: у разі 90 % приватизації житла, будинок переходить на утримання жителям. Схожа схема діє в Польщі і Казахстані.

Процес децентралізації ринку житла в Росії виявив безліч проблем, пов'язаних з ускладненням, дорожчанням, високим рівнем бюрократії і низькою прозорістю процесу створення і функціонування товариств співвласників житла (ТСЖ). Так, 77,5 % будинків в РФ управляються спеціалізованими організаціями, 16 % – ТСЖ, ЖБК та ін., 4,9 % – безпосередньо громадянами, повідомляє Федеральна антимонопольна служба за підсумками моніторингу ринку послуг з управління багатоквартирними будинками за I півріччя 2014 р.

У Чеській Республіці початок 90-х років XX ст. характеризувався схожою ситуацією з державним житловим фондом. Майже 50 % квартир

були у власності держави, проте були потрібні фундаментальні зміни у зв'язку з новою політичною ситуацією 1989 р. Основна проблема полягала у високих фінансових витратах на управління державним житловим фондом. Квартплата, встановлена в 1964 р. не змінювалася до 1991 р., тоді як витрати на утримання житлового фонду постійно зростали.

На даний момент, процес приватизації в Чехії знаходиться на останньому етапі. На відміну від інших держав Центральної і Східної Європи, власники державних (міських) квартир не отримали гарантію «права на купівлю» в Чеській Республіці. Кожен муніципалітет обрав свою власну концепцію і методи приватизації. На сьогодні муніципалітети приватизували близько 1 млн. квартир, в державній власності залишаються ще близько 0,5 млн. квартир.

У світовій практиці існує три основні методи приватизації житлового фонду, кожен з них має свої переваги і недоліки: приватизація ОСББ, кооперативом, інвесторами. Загальна тенденція приватизації полягає в передачі усіх форм власності будинку (квартир і місць загального користування) новим власникам. Розділення прав власності, як правило, не застосовується, на відміну від України.

Тому, враховуючи світовий досвід, необхідна інституційна підтримка можливості запровадження ефективних механізмів управління житловим фондом, знижуючи, при цьому, тиск на місцеві та державний бюджети.

Запропонована в Україні Концепція реформування житлової сфери передбачає, що власники багатоквартирних будинків повинні мати можливість самостійно обирати форму управління та приймати спільні рішення щодо утримання та управління спільним майном.

В Україні приватизовано більше 90 % квартир і лише близько 20 % мають створені ОСББ. Це одна із ефективних форм самоорганізації населення, оскільки регулюється спеціальним Законом.

Одним із напрямів реформування житлової сфери є підтримка і розвиток ОСББ. Ціла низка проблемних питань щодо створення і функціонування ОСББ буде врегульовано законопроектом «Про особливості здійснення права власності у багатоквартирному будинку», якими передбачено внесення змін до Закону України «Про об'єднання співвласників багатоквартирного будинку» та «Про внесення змін до деяких законодавчих актів з метою вдосконалення відносин у сфері житлово-комунальних послуг».

Але законодавчої бази, яка б стимулювала розвиток підприємницької ініціативи щодо підвищення ефективності експлуатації житлового фонду досі не розроблено. Питання щодо «якості управління житлом» потребує подальшого вирішення.

Для здійснення ефективного управління спільним майном багатоквартирного будинку доцільно залучення управителя.

Згідно Закону України «Про житлово-комунальні послуги» визначено, що управителем є особа, яка в інтересах власника/співвласників здійснює управління багатоквартирним будинком (комплексом багатоквартирних будинків) та його прибудинкової території і забезпечує їх належну експлуатацію відповідно до законодавства та умов договору. Для отримання послуг належної якості управитель, який був залучений до управління спільним майном багатоквартирного будинку, має відповідати певним вимогам, мати встановлені повноваження та права. Підвищенню задоволеності мешканців в управлінні багатоквартирним будинком можуть сприяти системи менеджменту якості.

Необхідність діяльності управителів обґрунтовується нагальною потребою забезпечення ефективного управління спільним майном багатоквартирних будинків, а також визначення альтернативних методів управління. Запорукою ефективного управління житловим фондом, поліпшення відносин між постачальниками та споживачами житлово-комунальних послуг, а як наслідок – підвищення їхньої якості, має стати саме професійне управління будинком шляхом залучення управителів.

Тобто для здійснення ефективного управління житлом від управителя неодмінно вимагається належна кваліфікація і досвід з питань застосування принципів бізнес-адміністрування щодо вирішення завдань розвитку за умов мінливого конкурентного середовища.

АНАЛІЗ І ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ «БІЗНЕС-АДМІНІСТРУВАННЯ»

Ю. О. ТАРАРУСЬ, к.е.н.

Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова

Бізнес-адміністрування є порівняно новим поняттям і тому, перш ніж аналізувати особливості цього економічного процесу, необхідно визначити

сутність вказаного терміну.

Серед публікацій де міститься аналіз бізнес-адміністрування як економічної категорії, варто особливо відзначити роботи Н. З. Арабаджийські, М. П. Войнаренка, О. В. Замазій Т. І. Світличної та І. С. Смирнової.

Варто відзначити, що деякі з перелічених науковців, аналіз поняття «бізнес-адміністрування» починають з визначення сутності адміністрування.

Наприклад, О. В. Замазій, у роботі «місце бізнес-адміністрування в системі управління виробничо-господарською діяльністю підприємства», визначає адміністрування як «організаційно-розпорядчу діяльність, націлену на формування, регулювання і проведення управлінських процесів»¹. Автор визначення слушно зауважує, що цей термін здебільшого застосовується для характеристики владних і державних структур. Схожих поглядів дотримується М. П. Войнаренко. У роботі «сутність та принципи бізнес-адміністрування на підприємствах», автор характеризує адміністрування як «термін, який поширюється на управління державними установами, або для позначення процесів керування діяльністю апарата управління підприємства, передбачає чітку організацію процесів та контроль»².

І. С. Смирнова, посилаючись на англomовні джерела, визначає адміністрування як: а) контроль або управління чимось; б) групу людей, які організовують або контролюють щось; в) адміністрація, уряд країни³.

Таким чином, можна дійти висновку, що адміністрування у перелічених вище публікаціях: по-перше, є інструментом контролю та регулювання діяльності суб'єктів господарювання; по-друге, асоціюється перш за все з державним управлінням.

Переходячи до визначення сутності бізнес-адміністрування, варто зазначити, що науковці, які розглядають цю економічну категорію, змушені відповідати на запитання: яким чином співвідносяться бізнес-адміністрування та управління? Відповіді на нього можуть значно відрізнятися, бо погляди авторів з цього питання характеризуються неузгодженістю.

Так, на думку Н. З. Арабаджийські «бізнес-адміністрування – це адміністрування, що обслуговує бізнес». Автор вважає, що на підприємствах, незалежно від форми власності, є професійні адміністратори, які виконують

¹ Див. вісник Житомирського державного технологічного університету (ЖДТУ) 2013, №1, с.244.

² Див. Економіка: реалії часу № 4, 2013, с.49-50.

³ Див. Смирнова І. С. Аналізування основних відмінностей між категоріями «менеджмент» і «адміністрування» / І. С. Смирнова. – електронний ресурс. – режим доступу: <http://www.ena.lp.edu.ua>

організаційні та обслуговуючі функції у таких сферах як виробництво і реалізація продукції⁴.

І. С. Смирнова дотримується протилежних позицій. На її думку кожен менеджер виконує і управлінські і адміністративні функції, але їх співвідношення залежить від статусу менеджера в ієрархії підприємства. При цьому менеджери найвищого рівня виконують переважно адміністративні функції, для управлінців середньої ланки адміністративні та управлінські функції розподілені приблизно порівну, а виконавці на місцях власне і є менеджерами.

О. В. Замазій розглядає бізнес-адміністрування як поєднання таких складових: а) адміністрування що «передбачає використання формальних, адміністративних, наказових форм і методів в управлінні ініціативною, самостійною, здійснюваною на свій ризик діяльністю»; б) менеджменту, що відповідає за стратегічний розвиток компанії, аналіз її конкурентноздатності, а також зниження фінансових та маркетингових ризиків.

Таким чином, адміністрування та менеджмент виступають різними рівнями бізнес-адміністрування, але у висновках згаданої публікації автор називає бізнес-адміністрування функцією управління, що «керуючись чітко сформованими координативними методами, підґрунтям яких є практичний досвід, максимально ефективно при цьому використовує людський ресурс».

Проаналізуємо наведені погляди детальніше.

Т. І. Смирнова залишає топ-менеджерам переважно адміністративні функції, основою яких є контроль та регламентація діяльності і вони позбавлені сучасних засобів впливу на функціонування і розвиток підприємства. Тоді як виконавці управлінських рішень називаються операційними менеджерами. Тобто, запропоноване у даному випадку поєднання функцій адміністрування та менеджменту для управлінців різних рівнів не в повній мірі відповідає реальним завданням, що виконуються такими працівниками.

Позиція О. В. Замазій є досить цікавою, але суперечливою: з одного боку бізнес-адміністрування охоплює усю управлінську діяльність підприємства на різних рівнях, а з іншого – є функцією управління, що спрямована на більш ефективне використання людського ресурсу, що знову ж таки є головною метою (а не функцією) системи управління.

⁴ Див. Арабаджийскі Н. З. Сущность теории публичного управления / Н.З.Арабаджийскі. – електронний ресурс. – режим доступу: <http://www.bagsurb.ru>

У наведених поглядах є важлива спільна риса: неможливість чіткого розмежування бізнес-адміністрування та управління ставить під сумнів доцільність виділення бізнес-адміністрування як окремої сфери діяльності людей.

Саме через це, точка зору Н. З. Арабаджийскі здається найбільш раціональною, бо він цілком виправдано вважає роль бізнес-адміністрування допоміжною по відношенню до управління.

У бізнес-адміністрування та управління багато спільних рис, але їх доцільно розмежувати за критерієм можливості прийняття управлінських рішень, наявності або відсутності важелів управління і відповідних повноважень.

Якщо працівники компанії суттєво впливають на розвиток підприємства, ухвалюючи управлінські рішення – вони менеджери цього підприємства.

Якщо працівники виконують, або контролюють (організують) виконання управлінських рішень менеджерів – вони або виконавці, або бізнес-адміністратори.

Роль бізнес-адміністраторів певною мірою є посередницькою: вони пов'язують менеджерів та безпосередніх виконавців управлінських рішень, а також відповідають за інформаційне забезпечення діяльності підприємства (що пояснює їхню схильність до бюрократії і виконання функції регламентування діяльності виконавців). І бізнес-адміністратори і менеджери можуть знаходитися на різних рівнях управління, їх відрізняє не статус у ієрархії, а можливість прийняття рішень.

Підсумовуючи викладене вище, можна сформулювати таке визначення бізнес-адміністрування:

Бізнес-адміністрування – це комплексна система взаємопов'язаних процесів підприємства та сфера діяльності людей, що необхідна для:

- а) інформаційного забезпечення управління підприємством;
- б) організації належного виконання управлінських рішень;
- в) контролю виконання поставлених завдань та оцінки досягнутих результатів.

Наведене визначення на нашу думку дозволяє виділити бізнес-адміністрування як окрему складову підприємства, визначити його роль і основні функції, а також уникнути низки протиріч, пов'язаних з ототожненням бізнес-адміністрування та управління.

БІЗНЕС – АДМІНІСТРУВАННЯ В СИСТЕМІ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ЖКГ

С. Ю. ЮРЕ'ВА, к.е.н., доц..

*Харківський національний університет міського господарства
імені О. М. Бекетова*

На сьогодні в житлово-комунальному господарстві країни склалася дуже складна ситуація, яка до того ж постійно погіршується в умовах кризи. Такий стан ЖКГ утворився під впливом багатьох факторів, а саме: помилок та прорахунків економічної стратегії розвитку; недосконалістю бюджетного законодавства; системної кризи неплатежів; декларативним характером переходу до ринкових методів хазяйнування в галузі та ін. Тому в сучасних умовах господарювання керівникам житлово-комунальних підприємств необхідно приділити велику увагу пошуку ефективних форм господарювання та управління виробництвом (наданням відповідних послуг).

На наш погляд, лише нові підходи в управлінні до вирішення існуючих проблем дозволять покращити існуючий стан. Одним з таких напрямків менеджменту і є бізнес-адміністрування, яке в свою чергу дозволяє здійснити розробку стратегічного управління, оцінку фінансових потоків, оцінку рентабельності, зниження ризиків, завдяки використанню формальних, адміністративних, наказових форм і методів в управлінні підприємствами. Основними принципами бізнес-адміністрування є: розмежування функцій і повноважень; системність; оперативність; процесний підхід; можливість оцінки і контролюваність параметрів діяльності всіх учасників; орієнтація на розвиток технологій та ін.

В практиці бізнес-адміністрування дуже вагому роль грає система фінансування господарської діяльності підприємства. Наприклад, для забезпечення стабільного фінансування підприємств ЖКГ необхідно забезпечити виконання наступних умов:

1. *Проведення продуманої тарифної політики та політики оплати житлово-комунальних послуг* (тарифи повинні встановлюватися на рівні, який би забезпечував покриття необхідних потреб житлово-комунального сектору; система тарифного регулювання повинна бути максимально деполітизованою, тобто заснованою лише на базі відповідних економічних розрахунків).

2. *Переорієнтація системи управління ЖКГ* (ефективна система

управління необхідна для створення дієвих економічних стимулів діяльності підприємств ЖКГ, які дозволять підприємствам функціонувати на принципах самоокупності діяльності та самофінансування розвитку. Також ця система сприятиме посиленню контролю за якістю та обсягами послуг, що надаються).

3. *Упорядкування бюджетного фінансування ЖКГ*, тобто налагодження обліку кредиторської заборгованості бюджетної сфери перед житлово-комунальним сектором та розробка нормативної бази, що дозволить погашати кредиторську заборгованість минулих років.

4. *Укріплення платіжної дисципліни* (розробка заходів щодо впливу на боржників з оплати житлово-комунальних послуг).

Виконання всіх вище перелічених умов дозволить забезпечити фінансову основу системи антикризового управління ЖКГ.

Цільова спрямованість антикризового управління ЖКГ є в забезпеченні стійкості та надійності функціонування міського житлово-комунального комплексу, який слугує забезпеченню комфортності та безпеки умов проживання та діяльності у місті.

Далі виділимо першочергові заходи, на базі яких можливо створення системи антикризового управління ЖКГ:

- формування конкурентних відносин в усіх галузях ЖКГ;
- розвиток договірних форм взаємодії між усіма учасниками ринку надання житлово-комунальних послуг;
- забезпечення рівних прав для суб'єктів господарювання різних форм власності;
- регулювання тарифів підприємств природничих монополій;
- моніторинг фінансово-економічного стану підприємств ЖКГ, включаючи стан та динаміку заборгованостей;
- плановий характер, своєчасність та достатність бюджетного фінансування;
- орієнтація на модернізацію та технічне переозброєння ЖКГ;
- створення системи мотивації ефективного ресурсозбереження в галузі;
- соціальний захист населення.

Таким чином, можна сподіватися, що система антикризового управління, яка спирається на принципи бізнес-адміністрування, дозволить створити умови для покращення стану в житлово-комунальній галузі країни.

НОВА ФІЛОСОФІЯ ЕКОНОМІЧНИХ ЦИКЛІВ ТА БІЗНЕС-АДМІНІСТРУВАННЯ В УМОВАХ ТУРБУЛЕНТНОЇ ЕКОНОМІКИ

К. В. КУХТІН

*Харківський національний університет міського господарства
ім. О. М. Бекетова*

Ще в 1911 році Й. Шумпетер заявив «Я абсолютно чітко усвідомив, що у середині економічної системи є джерело енергії яке викликає порушення рівноваги», яке приводить до біфуркаційних явищ і подій. Проблеми схильності ринкової економіки до повторення економічних явищ ніколи ще не були предметом таких пекучих, акцентованих дискусій спеціалістів, як в наші дні. Проблеми циклічного розвитку, досліджували вчені-економісти в XIX-XX ст.: А. Шпітгоф, М. Туган-Барановський (вчитель М. Кондрат'єва), К. Маркс, К. Веблен, М. Кондрат'єв, Дж. Хікс, Дж. М. Кейнс, Й. Шумпетер, С. Кузнець, [Ф. Кідланд](#), [Е. Прескотт](#), Л. Абалкін, Ю. Яковець та ін., але їм не вдалось вирішити проблему циклічності, хвильової динаміки, створення й реалізації довгострокових стратегічних рішень та генезного циклічного розвитку. Нам вдалося вирішити проблему розрахунку економічних циклів та створити двовитковнесиметричну модель еволюції (див. рис. 1).

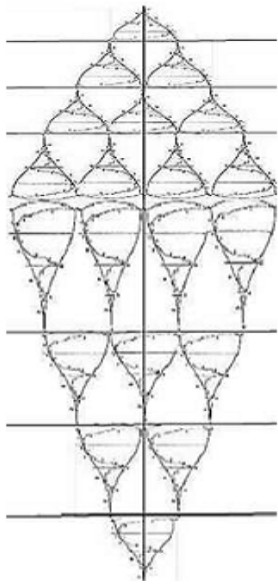
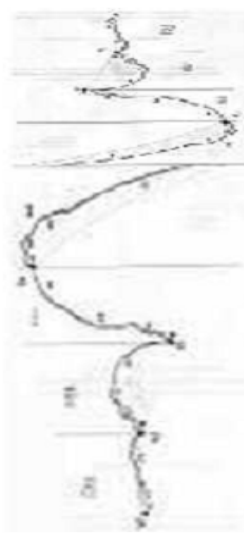
Фази ЖЦ	Модель ЖЦ	Витки моделі	Частки витків
VIII			0,0733
VII			0,1022
VI			0,1022
V			0,1423
IV			0,3388
III			0,2433
II			0,2433
I			0,1746
Разом		1,42	2 витка

Рисунок 1 - Параметри несиметричної двовиткової моделі еволюції –
генодігміни

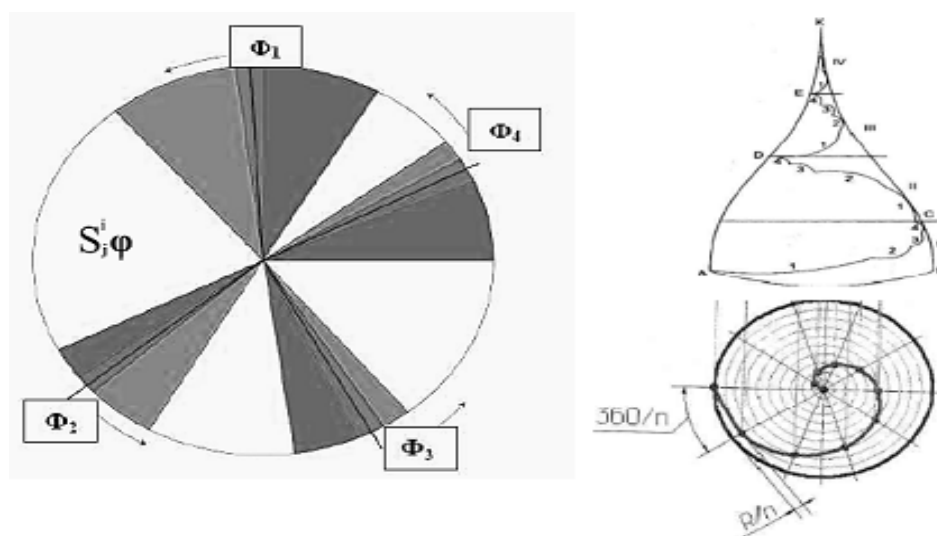
Життєвий цикл (ЖЦ) будь-якої системи має два витки: виток «розвитку» (фази I-IV) і виток «згасання» системи (фази V-III). Циклічність - форма прогресивного розвитку з характерною рисою руху: не по колу, а по спіралі». Усі підсистеми моделі описуються строгим математичним співвідношенням часток витків. В філософському розумінні нами розроблено класмоделей - генодігмін, що діалектично інтегрують процеси онтогенезу (народження, походження, процеси розвитку, відмирання) та процеси філогенезу (історично еволюційні процеси та явища) об'єкту в формі єдиної ієрархічної будови буття. Для розробленого класу моделей ЖЦ діє єдиний алгоритм застосування в формі коду еволюції $Se=0,417897343...$, яким математично зв'язані усі відношення фаз і підфаз кожного витка. Життєздатність моделей доказана шляхом розрахункових модельних експериментів (методами рефлексії) на визнаних в світовому науковому співтоваристві геохронологічних шкалах: Міжнародній та Кембриджській, інших експериментальних дослідженнях, які представлені в декільком наших монографіях та багатьох статтях. Це дає право дослідницьку методику переводити в розряд теоретичної, а методи дослідження в розряд практичних розрахункових методів.

Модель ЖЦ еволюції будь-якої системи ми назвали генодігміною. «Генодігміна (від грец. *genos* > англ. *genome* - сукупність генів, які містять + грец., нім. *di* - подвійні + польськ. *gmina* - неподільні на цьому рівні елементи, можливі для подальшої декомпозиції), скорочено по українськи - генодігма».

Кожна фаза або підфаза НЧДЕМ починаються і закінчуються емерджентним, якісним квантовим переходом (позитивною або негативною активністю в секторах витка). Зведена схема-модель витка генодігміни та таблиця формул із активованими енергетичними зонами секторів, що розроблена нами, наведена на рисунку 2.

За обмеженістю об'єму статті таблицю розрахунків активності енергетичних зон фаз генодігміни (значення часток витків, кутів секторів та % від періоду фази) ми не наводимо, але і представлений матеріал дає змогу зробити висновок про фактично вирішену задачу розрахунку вкладених і відтворюваних циклів в еволюційній теорії хвильової динаміки. Кожна фаза моделі має свою кількісну і якісну оцінку в значеннях сектору еволюційного витка, п'ять значень сектору активності в кожній фазі та кількісну оцінку періодів активності (кутів секторів): період процесів

позитивної активності витка становить $\approx 0,9$ частини, а негативної активності – 0,1. Ці явища і приводять до зростання хаосу й турбулентності економічних процесів (майже до 10%) на кожному біфуркаційному переході секторів витка. Зростання періодів активності пропорційне відношенню кута еволюції витків моделі. Ці знання необхідні економістам і управлінцям – бізнес-адміністраторам, які працюють в умовах турбулентної економіки на всіх її рівнях: мікро-, макро- та мезо.



Кольори секторів	Формула сектору		Активність
червоний	$+ S^2_i \varphi$	$+ 0,0881165^2 \Phi_i (\approx 2,5\%)$	позитивна
оранж	$+ S_i \varphi$	$+ 0,0881165 \Phi_i (\approx 6\%)$	позитивна
білий	$+ S_i \varphi$	$\Phi_{ib} - \sum \Phi_{ik} (\approx 83\%)$	позитивна
синій	$- S_i \varphi$	$- 0,0881165 \Phi_i (\approx 6\%)$	негативна
фіолетовий	$- S^2_i \varphi$	$- 0,0881165^2 \Phi_i (\approx 2,5\%)$	негативна

Рисунок 2 - Схема-модель витка генодігміни і таблиця активності секторів

Методики розрахунку циклів генезного і прогностного напрямівнеобхідного рівня декомпозиції та прогнозування біфуркаційних негативних та позитивних періодів еволюційного розвитку одержали статут робочих, а статут проблемних - знято. Ми вирішили задачу розрахунку економічних циклів різного ступеню вкладеності, дослідження еволюційних моделей класу «явище–час» і декомпозицію цих моделей, необхідних для практичного застосування.

БЮДЖЕТУВАННЯ ЯК ЕЛЕМЕНТ СИСТЕМИ БІЗНЕС-АДМІНІСТРУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА

В. В. ВЕЛИЧКО В.В., к. е. н.

А. В. ЄВДОКИМОВА, магістр

О. Ш. НЕГУЛЯЄВА, магістр

*Харківський національний університет міського господарства
імені О. М. Бекетова*

nika.velni@mail.ru, anya.evdokimova.94@list.ru, olganeguliaeva@yandex.ru

Турбулентність зовнішнього середовища піддала ризикам економіку різних секторів, тому кризи, наступаючі одна за іншою, зробили необхідним якнайшвидший перехід до нового образу мислення в організації діяльності підприємства, який дозволить бізнесу стабільно функціонувати на тлі постійних економічних коливань.

Сучасне ефективне підприємство являє собою систему, яка здатна функціонувати в різних економічних умовах, і мати стабільні фінансові показники під впливом факторів зовнішнього середовища. Для організації такої роботи необхідно правильно виділити бізнес-процеси і раціонально побудувати їх взаємозв'язок, визначив пріоритетні і високорентабельні.

При всьому різноманітті інструментів дослідження діяльності підприємств організація бізнес-процесів займає особливе місце в сучасній практиці управління. Принципова особливість полягає в тому, що при правильній організації можна побачити всю сукупність операцій підприємства, що призводять до поліпшення діяльності. Це не просто інформування - таке бачення підштовхує менеджмент підприємства до зміни парадигми мислення, критеріїв оцінки, широти охоплення проблем, пов'язаних з поточною діяльністю, що відбивається в бізнес-адмініструванні підприємства. При цьому систему бізнес-адміністрування підприємства неможливо вважати ефективною, якщо внутрішні ланки не збудовані через раціональні з'єднання, що і викликало необхідність розробки нової системи планування діяльності підприємства, яка відповідає цілям і завданням в умовах турбулентної економіки і допомагає здійснювати ефективну управлінську діяльність.

Для створення стабільної системи у світовій практиці прийнято використовувати систему координат, в якій поєднані дві осі - поточний стан

підприємства і цільовий бажаний стан до кінця періоду планування. Перехід з однієї точки системи координат в іншу означає зміни прибутковості, платоспроможності та економічного потенціалу підприємства. Тому для чіткого позиціонування і бачення себе в цих фінансових координатах, плануючи свої переміщення в майбутньому і їх наслідки, знаходячи прийнятні співвідношення, і прийнято використовувати систему бюджетування.

Бюджетування - це інформаційна система внутрішньовиробничого управління, яка використовує певні сучасні фінансові інструменти, які прийнято називати бюджетами.

Бюджетування сприяє зменшенню нераціонального використання коштів підприємства завдяки своєчасному плануванню господарських операцій, товарно-матеріальних і фінансових потоків і контролю за їх реальним здійсненням. При цьому головний сенс бюджетування зводиться до підвищення фінансової стійкості підприємства шляхом координації зусиль всіх підрозділів на досягнення кінцевого, кількісно певного результату.

Бюджетування, виконуючи функції планування, прогнозу та аналізу в системі бізнес-адміністрування підприємства передбачає багатоваріантний аналіз фінансових наслідків реалізації намічених планів, передбачає аналіз різних сценаріїв зміни фінансового стану підприємства, оцінку фінансової стійкості за умови змін зовнішнього господарського середовища.

Бюджетування з'єднує процес складання фінансових планів і кошторисів як управлінська технологія, призначена для вироблення і підвищення фінансової обґрунтованості прийнятих управлінських рішень. При цьому об'єктом бюджетування є бізнес в цілому.

При постановці бюджетування як процесу важливо визначити рівні складання та консолідації бюджетів, які відповідають рівням управлінської ієрархії. Впровадження бюджетування в систему бізнес-адміністрування дозволить підприємству: скласти реальні прогнози, своєчасно діагностувати найбільш вузькі місця в управлінні підприємством, швидко оцінити фінансові наслідки при можливих відхиленнях від наміченого плану, скоординувати бізнес-процеси на досягнення поставленої мети, підвищити керованість підприємства.

В цілому, бюджетування являє собою систему тотального планування і контролю цілей, потенціалу, ресурсів, необхідних для їх досягнення. Як засіб, бюджетування є інструментом досягнення більш високих результатів

діяльності підприємства за допомогою якого виконується прогноз і констатуються події, що фактично відбулися у взаємозв'язку всіх бізнес-процесів, що дає можливість визначити спосіб отримання фактичного результату і допомагає визначити, що і як необхідно зробити для отримання бажаного наміченого результату.

Для досягнення конкретної стійкої мети в турбулентній економіці необхідно якісне розуміння і кількісний опис цілей, потенціалу, впливів і реакцій на ці дії всієї системи бізнес-адміністрування підприємства, що можливо досягти за допомогою побутової системи бюджетування на підприємстві.

ТЕНДЕНЦІЇ У ПРОЕКТУВАННІ БІЗНЕС-АДМІНІСТРАТИВНИХ СИСТЕМ НОВОГО ПОКОЛІННЯ

В. В. ТІТЯЄВ, доц., к. е. н., Т. О. ДІВЕНОК

*Харківський національний університет міського господарства
імені О. М. Бекетова*

Бізнес-адміністрування (БА) – інноваційна понятійна категорія, яка нерозривно пов'язана з менеджментом і включає в себе широке коло завдань: аналіз конкурентоспроможності фірм і привабливості ринків, оцінку фінансового ринку, розробку стратегічного плану управління компанією і т.п.

Наукові методи бізнес-аналізу і грамотне адміністрування особливо важливі в умовах турбулентного конкурентного бізнес-середовища. Такі обставини сучасного світу вимагають постійного розвитку і створення таких нових систем бізнес-адміністрування, які б адекватно відповідали сучасним потребам бізнесу. Найяскравіший приклад цього - зміна парадигми розробки систем бізнес-адміністрування. Тридцять років тому більшість компаній розробляли власні, унікальні БА-системи для своїх потреб і досягнення бізнес-цілей конкретної компанії (найчастіше, конкретної вузької спеціалізації або для автоматизації однієї єдиної функції). Популярність подібних рішень пояснювалася тим, що «коробкових» БА-систем для галузей чи бізнесу галузевого масштабу майже не існувало. Компанії створювали БА-системи самостійно внутрішніми підрозділами, або зверталися до спеціалізованих підрядників.

В останні роки ступінь розвиненості індустрії рішень для автоматизації діяльності компаній стала набагато вища, як і вимоги до можливостей інтеграції систем рішеннями, впровадженими в інших компаніях. Стали вкрай поширені так звані «тиражовані» БА-системи. Як правило, в основу подібних систем закладалися загальні процеси і властивості підприємств (приблизно одного розміру і працюючих в одній галузі). Виробники БА-систем такого типу при розробці використовують досвід власних проектів і «кращі практики» галузі. Відповідно, одним з критеріїв при виборі БА-системи стає репутація і досвід виробника системи, а також загальний масштаб системи та її відповідність специфіці підприємства, незважаючи на те, що здатність до адаптації так чи інакше передбачена в більшості БА-систем. Існує два основних варіанти проведення адаптації тиражуючих БА-систем. У першому випадку зміну параметрів вихідної системи, купленої у підприємства-виробника, проводить безпосередньо проектна команда з впровадження. Команда виступає або зі сторони підрядника (консалтингових компаній і системних інтеграторів), або з боку БА-підрозділів компанії. У другому випадку (особливо у випадку зарубіжних БА-систем) проводиться дистрибуція рішення (разом з послугами з інтеграції). У сучасних умовах більшість великих компаній вже мають у себе державні корпоративні інформаційні системи. Проекти, що стосуються БА-систем в таких компаніях в основному відносяться або до модернізації та розширенню функціональності, або до впровадження систем, що забезпечують кардинально нові функції. Прикладом може служити моніторинг транспортних засобів з ліквідації аварій в мережах водопостачання, тепlopостачання і каналізації, які впроваджуються сьогодні на комунальних підприємствах з використанням супутникової навігації.

Відповідно, з'являється все більше систем, в яких більше уваги приділяється проектуванню, впровадженню, супроводженню та модернізації єдиних інтегрованих рішень. Робота з новими форматами даних, нові технології обробки існуючих даних, збір кардинально нових типів даних - ось лише деякі з потенційних напрямків розвитку нових БА-систем.

ПОДОЛАННЯ КОМУНІКАТИВНИХ БАР'ЄРІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ В УМОВАХ ТУРБУЛЕНТНОЇ ЕКОНОМІКИ ЯК СКЛАДОВА БІЗНЕС АДМІНІСТРУВАННЯ

О. Ю. ПРИЖКОВА

Харківський національний університет міського господарства

імені О. М. Бекетова

przhkovaolga@mail.ru

В даний час поняття "турбулентність" широко використовується в сфері економічних досліджень. Але його застосування ґрунтується не на розробленій теоретичній і методологічній базі, а лише на інтуїтивному розумінні. Турбулентність зазвичай трактується як невідповідний рух, для якого характерні швидка зміна ринкових тенденцій і сильні коливання економічних показників. Труднощі вивчення економічної динаміки також пов'язані з недостатньою розробленістю методів аналізу, що дозволяють робити акцент на волатильності процесів господарської системи. Один з напрямків розвитку таких методів - дослідження турбулентності, що потребує вивчення процесів, що обумовлюють формування систем і еволюцію їх конкретних елементів.

Специфічні комунікативні бар'єри час від часу виникають під час спілкування, а особливо в умовах нестабільності. Ці бар'єри не пов'язані з уразливими місцями в якомусь із каналів комунікації або з похибками кодування і декодування. Це можуть бути будь-які відмінності (політичні, соціальні, професійні, релігійні) відмінності, які породжують не тільки різну інтерпретацію понять, а й різне світовідчуття, світорозуміння. Такого роду бар'єри обумовлені об'єктивними соціальними причинами, приналежністю до різних соціальних груп[1]. Процес спілкування здійснюється і при наявності цих бар'єрів.

Таблиця 1 – Зміст основних комунікаційних бар'єрів

Помилки, пов'язані з особливостями світосприйняття	Залежно від досвіду, сфери професійної компетенції, інтересів одна і та ж інформація буде сприйматися і інтерпретуватися з відмінностями або взагалі активно відторгатися
Помилки, пов'язані з відмінностями у соціальних, професійних та життєвих установках людей, що вступають в комунікативний обмін	Можуть виникати індивідуальних психологічних особливостей (некомунікабельність, надмірна сором'язливість або скритність) або в силу відносин неприязні, недовіри і т.п., що склалися між партнерами по спілкуванню. Меседж проходить через своєрідний фільтр довіри і недовіри, цей фільтр діє так, що абсолютно істинна інформація може виявитися не прийнятою, а помилкова - прийнятою.

Статусні помилки	Загальним тут є правило: чим більше статусні відмінності, тим вище ймовірність такого роду непорозуміння.
Семантичні бар'єри	Мова, що використовується в повідомленні, рідко має повністю однакове значення і для джерела, і для адресата. Значення тих чи інших слів і виразів у більшій мірі пов'язані з індивідуальним досвідом учасників (особистісний сенс), ніж з самими словами або символами.
Психофізіологічні бар'єри	Занадто довгий комунікативний меседж
Невербальні перепони	Оскільки вербальні та невербальні засоби використовуються, як правило, спільно, то неправильна інтерпретації невербальних знаків може призвести помилок у розумінні словесних повідомлень. Альберт Мехраб'ян, експерт з невербальної комунікації, підрахував, що 93% наших відносин виражається за допомогою невимовних послань і тільки 7% є результатом словесного впливу
Бар'єри особистого простору	У кожного з нас є особиста територія, яку ми носимо як своєрідну оболонку, як продовження в просторі нашого фізичного тіла
Невміння слухати або неефективний зворотній зв'язок	<p>Наш розум не хоче чекати. Наші думки біжать в 4-10 разів швидше, ніж мова більшості людей. І поки ми чекаємо, коли будуть виголошені слова, наш мозок то відключається від того, що говориться, то знову включається ... В результаті в ньому осідає лише кілька слів, і ми втрачаємо сенс сказаного.</p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Нам здається, що ми це вже знаємо, тому багато пропускаємо повз вуха.</i> • <i>Ми дивимося, а не слухаємо: скільки разів ви не вловлюєте імені нового знайомого тільки тому, що ваші думки були зайняті його зовнішнім видом або манерами.</i> • <i>Ми слухаємо, будучи весь час зайнятими: ми намагаємося слухати, віддаючи частину своєї уваги газеті, радіо чи телевізору.</i> • <i>Ми забуваємо найголовніше: слухаємо словами, а не думкам.</i>
Фальсифікаційні помилки	Всі комунікативні потоки здійснюються не неупереджено пристрасними передавачами. Людина, переслідуючи свої цілі, (свідомо чи ні) спотворює інформацію
Передчасне оцінювання	слухач дає передчасну емоційну оцінку повідомленням, ще недочекавшись його закінчення

Всі розглянуті типи помилок і «бар'єрів» є негативними факторами, що перешкоджають реалізації комунікативної функції. Дієвим засобом може стати розробка та дотримання правил і принципів побудови ефективних комунікацій.

Пропонується дотримання наступних правил під час комунікації на підприємстві:

- ідея повинна бути чітко сформульована і повністю зрозуміла самому доповідачеві. Неможна повідомляти «недопрацьовану» ідею;
- готовність на додаткові роз'яснення, допущення «права на нерозуміння» виконавцями;

- слід уникати невизначених, двозначних, розпливчастих виразів і слів, а без необхідності не користуватися незнайомими або вузькоспеціальними термінами;
- правило контролю за невербальними сигналами. Недостатньо контролювати тільки свою мову і зміст повідомлення. необхідний також контроль за його формою в тій частині, яка стосується його зовнішнього «супроводу»: мімікою, жестами, інтонацією, позою;
- формулювання повідомлення «мовою співрозмовника», тобто врахування його життєвого і професійного досвіду, індивідуальні особливості, культурно-освітній рівень, його цінності та інтереси;
- готовність до пересмотру своєї точки зору під впливом нових обставин.

Таким чином, розуміння існування комунікаційних бар'єрів всередині підприємства та його взаємозв'язок з економічною діяльністю фірми займає важливе місце в процесі адміністрування бізнесу та потребує подальшого дослідження, особливо в умовах турбулентної економіки.

РАЗВИТИЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ В СИСТЕМЕ АДМИНИСТРИРОВАНИЯ СТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

С. В. БУТНИК

Харьковский национальный университет строительства и архитектуры

В. И. ТОРКАТЮК, Л. Н. ШУТЕНКО, Г. В. СТАДНИК

Харьковский национальный университет городского хозяйства

имени А. Н. Бекетова

Накопленный мировой опыт и осмысление проблем повышения эффективности отечественного бизнес-администрирования актуализируют идею развития бизнес-процессов в системе управления строительными предприятиями. Многие крупные предприятия осуществляют свою деятельность в принципиально новых условиях, требующих качественных изменений в формировании организационной структуры и обновлении функций строительных бизнес-систем.

При этом отношение к бизнес-процессам, их развитию остается декларированным, носящим формальный характер. Это накладывает негативный отпечаток на устойчивость развития бизнес-администрирования строительных предприятий как системы в целом. Накопление предпосылок развития бизнес-процессов на самостоятельной основе, предполагает

наличие определенного организационного потенциала, который создает условия не только для выживания, но и для развития в рыночной экономике, что невозможно без эффективного управления свойственными для организации бизнес-процессами. Возникновение новых для менеджмента предприятий проблем требует концентрации усилий по поиску эффективных инструментов развития бизнес-процессов в системе управления предприятиями.

Осуществление институциональных преобразований, усложнение конкурентных позиций крупных предприятий, индивидуализация поведения потребителей и высокий уровень изменчивости других факторов бизнес-среды, которые должны учитывать, и адекватно реагировать предприятия, предполагают формирование и использование более эффективных и гибких систем управления предприятием в целом и составляющих его элементов. Менеджеры крупных строительных предприятий отчетливо осознают необходимость реальных действий по переходу от бюрократических моделей управления к адаптивным организационным методам, которые сочетают возможности иерархической подчиненности с более совершенными инновационными подходами в управлении сложными системами в контексте развития бизнес-процессов.

Методологически важной проблемой является механизм развития бизнес-процессов в системе менеджмента строительного предприятия, построенный на эффективном управлении его бизнес-структурами. Следует отметить, что влияние факторов рыночной среды на развитие бизнес-процессов не является упорядоченным, а в значительной степени носит случайный характер, что неизбежно приводит к дополнительным издержкам. В связи с этим возрастает потребность глубокого теоретического осмысления роли менеджмента в обеспечении нового качества экономического роста и совершенствования бизнес-администрирования строительным предприятием.

Необходимо не только усовершенствовать имеющиеся и применяемые инструменты и методы, но и развивать их многообразие, обеспечивая необходимое конкурентное преимущество предприятию. Особый, интерес выбранная проблематика представляет с точки зрения методологии регулирования и развития бизнес-процессов строительных предприятий.

Развитие системы менеджмента предприятий на основе бизнес-единиц в основном является процессом творческим, интуитивным, а в ряде случаев заранее запланированным, исходя из принципов целеполагания, системности

и функциональности. Однако многое в нем определяется компетентностью и квалификацией топ-менеджеров предприятия, их умением предвидеть изменения внутренней и внешней среды, адекватно воспринимать тенденции рынка и нормативно-законодательных изменений в целом.

Однако, технология развития системы бизнес-администрирования строительного предприятия до сих пор остается недостаточно изученным, поскольку большинство работ в данной области сводится к комбинированию различных вариантов использования методик финансово-хозяйственного анализа преобразований и концептуальных моделей стратегического развития предприятия, и зачастую, в этих разработанных методиках отсутствуют практические рекомендации по совершенствованию имеющихся систем управления предприятием для создания и реализации стратегии устойчивого и гибкого развития крупных строительных предприятий.

ВПРОВАДЖЕННЯ БІЗНЕС-АДМІНІСТРУВАННЯ В ПРАКТИКУ РОБОТИ ПІДПРИЄМСТВ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

Н. О. ВОЛГІНА

*Харківський національний університет міського господарства
імені О. М. Бекетова*

nvolgina30.06@gmail.com

Сучасні умови господарювання та розвиток економіки диктують правила розвитку підприємств. Характерною особливістю сучасної ринкової економіки є її соціальна орієнтованість, яка передбачає забезпечення високих соціальних стандартів життя. Житлово-комунальне господарство (ЖКГ) належить до галузей економіки, результати діяльності яких значною мірою визначають якість життя населення, тому актуальним на сьогодні є створення соціально орієнтованої ринкової моделі функціонування та розвитку житлово-комунального господарства.

Кінцевою метою реформування ЖКГ України є забезпечення житлово-комунальними послугами належної якості за фінансово прийнятною ціною та підвищення ефективності управління об'єктами житлово-комунального господарства. Вітчизняне ЖКГ тривалий час функціонувало на адміністративних засадах, ринкові механізми в галузі не працювали. Проте практика довела, що відсутність ринкових механізмів негативно позначилася

на стані цієї важливої сфери економіки. В умовах кризового стану, в якому перебуває більшість підприємств ЖКГ сьогодні, оптимізація діяльності та підвищення ефективності їх роботи є основними питаннями в розвитку галузі.

Сучасний стан розвитку економіки, швидкість технічних та технологічних змін вимагають від суб'єктів господарювання оперативного реагування. Здатність адаптуватися до зовнішнього та внутрішнього середовища, що постійно та швидко змінюються, є запорукою ефективного функціонування підприємств в ринкових умовах.

Сучасне поняття «управління» означає процес координації різних видів діяльності з урахуванням їхніх цілей, умов здійснення, етапів реалізації. Управління підприємством в ринкових умовах повинно забезпечити інтеграцію та взаємозв'язок виробничих і економічних процесів на підприємстві з внутрішнім та зовнішнім середовищем, конкурентоспроможність підприємства, адаптацію до вимог ринку.

Ефективне управління сьогодні передбачає використання різноманітного управлінського інструментарію для пошуку тих управлінських технологій, які здатні забезпечити реалізацію прийнятих стратегічних завдань. Створення соціально орієнтованої ринкової моделі функціонування та розвитку вітчизняного ЖКГ безумовно належить до стратегічних цілей, досягти яких неможливо без зміни підходів до управління підприємствами галузі.

Управління житлово-комунальною сферою в умовах мінливого зовнішнього середовища потребує якісно нових підходів до організації процесу управління на підприємствах галузі, застосування сучасного управлінського інструментарію. Одним з таких інструментів менеджменту є бізнес-адміністрування. Бізнес-адміністрування є видом управлінської діяльності, в основі якого лежить системний погляд на підприємство та процесний підхід до організації його роботи. Ефективність цієї діяльності значною мірою визначає ступінь досяжності стратегічних і тактичних цілей бізнесу. Бізнес-адміністрування належить до дієвих інструментів управління підприємствами в умовах нестабільної ринкової середовища.

Впровадження якісного бізнес-адміністрування в практику роботи підприємств ЖКГ, на наш погляд, сприятиме адаптації галузі до ринкових умов та забезпеченню успішного функціонування в мінливій середі.

СЕКЦІЯ 3

ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ПРОБЛЕМИ СТАТУСУ ЗАБЕЗПЕЧЕНОГО КРЕДИТОРА В ПРОЦЕДУРІ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВА

І. І. КИЛИМНИК, к. ю. н.

Харківський національний університет міського господарства

імені О. М. Бекетова

pravo_309@mail.ru

Редакція Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом», яка діє з 19.01.2013 викликає багато дискусійних питань. Чи мало з них стосуються забезпеченого кредитора та його ролі в новій процедурі банкрутства.

Перша проблема - визначення вартості заставного майна на стадії порушення провадження у справі.

Обов'язковою умовою порушення справи про банкрутство є неповне (часткове) забезпечення вимог кредиторів заставою майна боржника, загальний розмір незабезпечених вимог повинен бути більшим, ніж 300 мінімальних заробітних плат.

Водночас постає питання про те, як саме слід визначати вартість заставного майна та, як наслідок, яка частина грошового зобов'язання є незабезпеченою?

Законом не визначено, як встановлюється вартість заставного майна. За загальним правилом, суди визначають розмір вимог кредитора, що забезпечені майном боржника, виходячи з оцінки майна, погодженої сторонами у відповідному договорі застави (іпотеки). На це прямо вказує Інформаційний лист ВГСУ від 28.03.2013 N 01-06/606/2013 (пункт 21).

Але трапляється, що суди, не дивлячись на Інформаційний лист та практику ВГСУ, вказують, що «відповідно до структурно-логічного розташування п. 21 у тексті інформаційного листа при визначенні розміру незабезпечених вимог кредиторів, на цей пункт можна посилались **після офіційного оприлюднення ухвали про порушення провадження у справі про банкрутство (справа № 910/19222/13).**

При цьому, суд не зазначає, яким чином має вираховуватись вартість майна, яке знаходиться в заставі у Банку для визначення безспірності грошових вимог при зверненні з заявою до суду.

Така практика є в корні не вірною. Договір застави відображає ту домовленість, яку сторони досягли при його укладенні, а тому нема підстав для повторного визначення оціночної вартості заставного майна, яка вже була погоджена. Крім того така позиція призводить до необхідності проведення повторної оцінки майна, що вимагає додаткових витрат та затягує процедуру банкрутства.

Друга проблема - відмова від забезпечення. Так, Закон про банкрутство нібито дозволяє забезпеченому кредитору відмовитись від забезпечення і стати конкурсним кредитором, тобто мати право участі у комітеті кредиторів з правом голосування, оскарження рішень (ч. 2 ст. 23 Закону).

Однак, Закон не передбачає механізму відмови забезпеченого кредитора від забезпечення. З цього питання склалась негативна судова практика. З аналізу цієї практики виходить, що суд може визнає кредитора «незабезпеченим», тобто конкурсним, лише в тому випадку коли забезпечений кредитор разом з боржником укладуть договір або додаткову угоду про припинення договору застави (іпотеки).

Зрозуміло, що боржник чи майновий поручитель всіяко ухилятимуться від укладення будь-яких правочинів. За таких умов, шанси забезпеченого кредитора потрапити у комітет кредиторів з метою контролю над процесом банкрутства прирівнюються до нуля.

Але існує протилежна судова практика, коли за відсутності застави, суд визнав Банк конкурсним кредитором. Зокрема, ВГСУ в одному із своїх рішень (від 28.01.2014 у справі №922/1294/13) зазначив «.....колегія суддів погоджується з висновком суду апеляційної інстанції про те, що ПАТ «Б» не може мати статусу забезпеченого кредитора, оскільки, як встановив суд, заставне майно відсутнє внаслідок його відчуження третій особі. Оскільки погашення вимог забезпеченого кредитора можливе лише за рахунок предмету застави, що належить боржнику, а не іншій особі, суди правомірно віднесли вимоги банку до четвертої черги, як такі, що не є забезпеченими заставою майна боржника».

На нашу думку, за відсутності застави, вимоги Банків мають задовольнятися в четверту чергу, оскільки в інший спосіб задовольнити свої вимоги не буде можливим.

Третя проблема - продаж майна боржника в ліквідаційній процедурі. На нашу думку, низький рівень задоволення вимог кредиторів багато в чому є наслідком того, що в країні відсутня ефективна практика продажу майна банкрута.

В ході підготовки до проведення торгів слід взяти до уваги і приписи ч. 4 ст. 42 Закону про банкрутство, відповідно до яких продаж заставного майна є можливим лише за згодою заставного кредитора або суду.

При цьому, суд може надати згоду на реалізацію заставного майна лише у тому разі, коли заставний кредитор відмовив у наданні згоди або залишив запит ліквідатора без розгляду.

Деякі особливості має продаж цілісного майнового комплексу. Зокрема початковою вартістю цілісного майнового комплексу є сукупність визнаних вимог кредиторів. Водночас, законодавчо не врегульовано ситуацію за якої частина ЦМК перебуває в заставі, а інша частина – підлягає продажу в загальному порядку для погашення вимог конкурсних кредиторів.

Враховуючи, що заставне майно підлягає продажу окремо, а кошти від його реалізації мають направлятися виключно на погашення вимог забезпеченого кредитора, вартість такого майна не повинна визначатися з огляду на суму визнаних вимог конкурсних кредиторів.

Четверта проблема - розподіл коштів між конкурсними та забезпеченими кредиторами. Як це слід робити?

З цієї проблеми висловлюються думки, що розмір належних забезпеченому кредитору коштів від продажу ЦМК має визначатися виходячи з балансової вартості або з вартості визначеною на підставі оцінки.

Вважаємо, що цю проблему можна вирішити шляхом внесення змін до Закону про банкрутство. Найбільш доцільними в такому разі буде визначення вартості майна в результаті проведення незалежної оцінки, оскільки балансова вартість не завжди відображає реальну вартість майна.

Крім того, в Законі не зазначається, чи повинен забезпечений кредитор, зважаючи на необхідність продажу ЦМК в цілому, надавати дозвіл на реалізацію тієї частини ЦМК, що перебуває в заставі.

На нашу думку, згода забезпеченого кредитора безумовно потрібна, оскільки Закон містить безумовний припис про це і не передбачає

виключень. Крім того, якщо кредитор необґрунтовано відмовлятиме у наданні дозволу, ліквідатор може звернутися до суду з відповідним клопотанням. Суд вправі надати відповідний дозвіл саме за умови, якщо забезпечений кредитор ігнорує звернення ліквідатора.

Всі ці питання не можуть знайти свого вирішення у судовій практиці, оскільки будь-який судовий акт буде ґрунтуватися не стільки на законі, скільки на власному праві розумінні судді. Окреслені проблеми мають вирішуватися на законодавчому рівні.

ДО ПИТАННЯ ПРО ВИЗНАЧЕННЯ МАЙНОВИХ ПРАВ ЯК ОБ'ЄКТІВ ЦИВІЛЬНИХ ПРАВОВІДНОСИН

О. І. МІХНО, к. ю. н.

Харківський національний університет міського господарства

імені О. М. Бекетова

olmihno@rambler.ru

Майнові права як об'єкт цивільних правовідносин – це такі права суб'єктів цивільних правовідносин, які можна відділити від суб'єктів таких правовідносин, оскільки відсутній нерозривний зв'язок із їхньою особистістю, є оборотоздатними, мають грошове вираження, набуваються суб'єктами на підставі правочинів чи інших юридичних фактів.

Визначення видів майнових прав може бути надано виходячи із аналізу норм закону. Відповідно до ч. 2 ст. 190 Цивільного кодексу України майнові права є неспоживною річчю. Майнові права визнаються речовими правами. На нашу думку, законодавче віднесення майнових прав лише до речових прав не є вірним. Так, згідно ч. 1 ст. 1 Цивільного кодексу України цивільним законодавством регулюються особисті немайнові та майнові відносини (цивільні відносини), засновані на юридичній рівності, вільному волевиявленні, майновій самостійності їх учасників. Це означає, що до предмету цивільного права як галузі права ми відносимо цивільні відносини, які поділяються на особисті немайнові та майнові відносини. Тому учасники майнових відносин, як суб'єкти цивільних правовідносин, не обмежуються лише речовими правами як об'єктами цивільних правовідносин, з приводу яких вони можуть вступати в цивільні правовідносини й набувати права та обов'язки.

Доцільно визнавати, що майновими правами є права речові, права зобов'язальні.

Не зважаючи на висловлену в літературі думку про умовність ділення майнових правовідносин на речові та зобов'язальні, заперечувати його значення неможливо, як і недоцільно виділяти змішані речово-зобов'язальні правовідносини. Основна відмінність між правами речовими і зобов'язальними може бути виявлено в змісті цих прав: речове право надає своєму носію панування над річчю, що виражається в можливості здійснювати будь-які дії (в межах законних обмежень) відносно речі, а також можливість вимагати негативної поведінки від усіх інших осіб; навпаки, основний зміст зобов'язального права зводиться до можливості вимагати від інших(строго визначених) осіб активної поведінки, а також здійснювати інші самостійні дії, спрямовані на реалізацію цієї можливості. Речове право характеризується нерозривним зв'язком з річчю, що проявляється в особливій властивості цього права – слідуванні за річчю. Звідси робиться висновок про те, що передача речових прав у відриві від самої речі неможлива, тобто речові права виступають в обороті лише у зв'язку з речами і самостійним об'єктом правовідносин бути не можуть.

Зобов'язальні права, навпаки, можуть бути об'єктом цивільного обороту, а відповідно й основним об'єктом цивільних правовідносин. Нарівні з речовими і зобов'язальними, слід виділяти корпоративні права учасників комерційних організацій, які можуть бути об'єктами цивільних правовідносин з особливостями, що встановлюються цивільним законодавством про окремі види юридичних осіб.

До числа майнових прав як об'єктів цивільних правовідносин також необхідно відносити виключні права, проте зважаючи на їх особливий зміст, їх потрібно виділяти окремим видом майнових прав.

Проте не зважаючи на те, що речові права можуть виступати додатковим об'єктом цивільних правовідносин, а корпоративні права мають схожість із зобов'язальними правами як майновими правами, це не дає можливості робити нам висновок про існування лише зобов'язальних прав як майнових прав – об'єктів цивільних правовідносин. Тому ми до числа майнових прав як об'єктів цивільних правовідносин ми будемо відносити речові, зобов'язальні, корпоративні та виключні права.

Відчужуваність майнових прав – це перша ознака майнових прав як об'єктів цивільних правовідносин.

Відчужуваність майнових прав може служити підставою для висновку про те, що дані права не є невід'ємно властивими суб'єкту в силу його природи (як у випадку з особистими немайновими правами), їх виникнення, припинення пов'язане з певними юридичними фактами, як правило, правочинами.

Другою ознакою майнових прав є оборотоздатність об'єктів цивільних прав, що означає здатність майнових прав виступати об'єктом цивільного обороту. За ч. 1 ст. 178 Цивільного кодексу України об'єкти цивільних прав можуть вільно відчужуватися або переходити від однієї особи до іншої в порядку правонаступництва чи спадкування або іншим чином, якщо вони не вилучені з цивільного обороту, або не обмежені в обороті, або не є невід'ємними від фізичної чи юридичної особи. На нашу думку, віднесення цивільних прав до невід'ємності від суб'єктів цивільних правовідносин чи визначення відсутності такої невід'ємності дозволяє нам робити висновок про те, що це окрема ознака об'єктів цивільних правовідносин і відноситься до іншого елементу складу цивільного правовідношення (суб'єкту). Проте ознака, яка характеризує невилученість з цивільного обороту чи необмеженість в обороті відноситься лише до одного елементу складу цивільного правовідношення – це об'єкт правовідношення.

Похідною від перших двох ознак є третя ознака майнових прав, як об'єктів цивільних правовідносин, а саме відсутність нерозривного зв'язку із суб'єктами цивільних правовідносин, що надає можливості їх переходу на правових підставах від одного суб'єкту до іншого.

Похідним від відчужуваності являється і така четверта ознака майнових прав, як можливість їх грошової оцінки, грошового виразу. Ця можливість зумовлюється як залученням прав до цивільного обороту, так і майновим характером інтересу, засобом реалізації якого виступають аналізовані права.

Майнове право повністю відповідає характеристикам об'єкту правовідношення, виступаючи для суб'єктів у вигляді деякого блага, що має цінність. При цьому дане благо для суб'єкта, що має в нім зацікавленість, є зовнішнім об'єктом, з яким і зв'язується поведінка суб'єкта. Названі обставини можуть служити також підставою для висновку про те, що майнові права виступають об'єктами фактично лише у відносних правовідносинах. Отже, п'ятою ознакою майнових прав є їх приналежність до об'єктів відносних правовідносин.

Вказані ознаки майнових прав утворюють зовнішню характеристику зазначеної правової категорії.

Майнові права як об'єкт цивільних правовідносин можна класифікувати на речові, зобов'язальні, корпоративні та виключні права.

Таким чином, майнові права – це об'єкт цивільних правовідносин, який має специфічні ознаки та класифікацію.

ЩОДО ЗДІЙСНЕННЯ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВИЩИМ НАВЧАЛЬНИМ ЗАКЛАДОМ

А. В. НАУМЕНКО, к. ю. н.

Харківський національний університет міського

Господарства імені О. М. Бекетова

allanaum@bk.ru

Ч.1 ст. 70 Закону України «Про вищу освіту» від 01.07.2014 року (далі – Закон) встановлено, що з метою забезпечення статутної діяльності вищого навчального закладу засновником (засновниками) закріплюються на основі права господарського відання або передаються у власність будівлі, споруди, майнові комплекси, комунікації, обладнання, транспортні засоби та інше майно.

Однак, закріплення майна на праві господарського відання за суб'єктами некомерційного господарювання є дискусійним, оскільки відповідно до ч.1. ст. 136 Господарського кодексу України (далі – ГКУ) право господарського відання є речовим правом *суб'єкта підприємництва*, який володіє, користується і розпоряджається майном, закріпленим за ним власником (уповноваженим ним органом), з обмеженням правомочності розпорядження щодо окремих видів майна за згодою власника у випадках, передбачених цим Кодексом та іншими законами.

Тому, на наш погляд, логічно було б закріплювати майно за вищими навчальними закладами на праві оперативного управління, як це було передбачено раніше в законодавстві про вищу освіту, оскільки вищий навчальний заклад не є суб'єктом підприємництва.

Оскільки підприємництво - це самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і

соціальних результатів та **одержання прибутку** (ч.1 ст. 42 ГКУ). Таким чином, основною рисою підприємництва, яка відрізняє його від некомерційного господарювання, є спрямованість на отримання прибутку.

Більш цього, закріплення майна на праві господарського відання, оскільки це речове право суб'єкта підприємництва, суперечить правовому статусу вищого навчального закладу. Так, згідно з ч. 1 ст. 27 Закону вищий навчальний заклад утворюється у формі державної, комунальної, приватної установи і працює на засадах **неприбутковості**.

Згідно з пп. 14.1.121 п. 14.1 ст. 14 (Податкового кодексу України – далі ПКУ) **неприбуткові підприємства, установи та організації** - підприємства, установи та організації, основною метою діяльності яких є не одержання прибутку, а провадження благодійної діяльності та меценатства й **іншої діяльності**, передбаченої законодавством.

Освітня діяльність - діяльність вищих навчальних закладів, що провадиться з метою забезпечення здобуття вищої, післядипломної освіти і задоволення інших освітніх потреб здобувачів вищої освіти та інших осіб (п.16 ч.1 ст.1 Закону).

При цьому, слід враховувати, що в п. 1 ст. 3 ГКУ господарська діяльність, яка здійснюється без мети одержання прибутку, називається некомерційною господарською діяльністю.

Згідно з п. 1-3 ст. 52 ГКУ під **некомерційним господарюванням** розуміється самостійна систематична господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання, спрямована на досягнення економічних, соціальних та інших результатів без мети одержання прибутку.

Некомерційна господарська діяльність здійснюється суб'єктами господарювання державного або комунального секторів економіки у галузях (видах діяльності), у яких забороняється підприємництво на основі рішення відповідного органу державної влади чи органу місцевого самоврядування. Некомерційна господарська діяльність може здійснюватися також іншими суб'єктами господарювання, яким здійснення господарської діяльності у формі підприємництва забороняється Законом.

Статтею 86 Цивільного кодексу України дозволено непідприємницьким товариствам (споживчим кооперативам, об'єднанням громадян тощо) та **установам** поряд зі своєю основною діяльністю здійснювати підприємницьку діяльність, якщо інше не встановлено Законом і

якщо ця діяльність відповідає меті, для якої вони були створені, та сприяє її досягненню.

Відповідно до ст. 133 Податкового кодексу України (далі – ПКУ) платниками податку у тому числі є неприбуткові установи та організації у разі отримання прибутку від неосновної діяльності та/або доходів, що підлягають оподаткуванню відповідно до цього розділу III ПКУ (п. 133.1.4).

Таким чином, діяльність неприбуткових установ та організацій, спрямована на отримання прибутку та/або доходи, що підлягають оподаткуванню, відповідно до розділу III ПКУ, оподатковуються згідно зі статтею 157 Розділу III ПКУ. Ця стаття застосовується до неприбуткових установ та організацій, зареєстрованих згідно з вимогами законодавства та внесених органами державної податкової служби в установленому порядку до Реєстру неприбуткових організацій та установ, які є у тому числі:

науково-дослідними установами та вищими навчальними закладами III-IV рівнів акредитації, внесеними до Державного реєстру наукових установ, яким надається підтримка держави.

В основі діяльності неприбуткових організацій - непідприємницька діяльність, що не передбачає отримання прибутку. Однак, зазначені юридичні особи можуть проводити за окремим кошторисом операції підприємницького характеру.

ПРОБЛЕМИ ЗАКОНОДАВЧОГО РЕГУЛЮВАННЯ НАДАННЯ ІНФОРМАЦІЇ ПРО КІНЦЕВИХ ВЛАСНИКІВ УКРАЇНСЬКИХ БАНКІВ

О. В. ХАРИТОНОВ, к. ю. н.

Харківський національний університет міського господарства

імені О. М. Бекетова

kharytonov@ilf-ua.com

У жовтні минулого року парламент ухвалив закон «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України відносно визначення кінцевих вигодонабувачів юридичних осіб і публічних діячів», яким зобов'язав усіх юридичних осіб, у тому числі банківські установи, розкривати інформацію про кінцевих власників (вигодонабувачів) істотної участі у банках. В якості кінцевого вигодонабувача не розглядаються фізичні особи - номінальні власники або посередники відносно корпоративних прав або прав на активи юридичних осіб (довірче управління, трасти).

Впродовж шести місяців з дня вступу в силу вказаного вище закону (до 25 травня 2015 року) усі юридичні особи зобов'язані подати державному реєстраторові зведення про своїх кінцевих вигодонабувачів шляхом заповнення реєстраційної карти встановленої форми. За неподання такої інформації передбачена адміністративна відповідальність для керівника юридичної особи у вигляді штрафу до 8500 гривень. Кримінальна відповідальність не передбачена.

Ще до прийняття вказаних змін банки були зобов'язані щорічно до 01 лютого подавати регулятору письмовий висновок відносно наявності/відсутності у банку фізичних осіб - власників істотної участі (10% і більше статутного капіталу) і зведення про структуру власності банку за станом на 01 січня поточного року. Інформація про власників істотної участі у банках публікується регулятором у себе на сайті.

Порядок подання і публікації таких відомостей передбачений Законами України «Про Національний банк України», «Про банки і банківську діяльність» і Положенням про порядок подання відомостей про структуру власності (№ 306). У разі не подання банком такої інформації НБУ має право віднести банк (порушника) до категорії проблемних і накласти на такий банк штраф у розмірі 0,01 % від його зареєстрованого статутного капіталу. Крім того, до адміністративної відповідальності може бути притягнений керівник банку у вигляді штрафу до 17 000,00 гривень.

Причини, що спонукають банки приховувати інформацію про реальних власників (бенефіціарів) банків, різні. Це і практика пільгового кредитування споріднених з банками структур, і виведення банківського капіталу за межі країни через пов'язані з бенефіціаром банку нерезидентні компанії, спроба заощадити на сплаті податків та ін. Усе це, безумовно, дестабілізує банківську систему в Україні в цілому, і знижує рівень кредитної довіри з боку міжнародних фінансових інститутів.

Саме на підвищення прозорості та стабільності банківської системи, а також попередження фінансування незаконної діяльності спрямовані вказані зміни. В той же час, запропонований механізм не відпрацьований до кінця, що істотно впливає на його ефективність. Зокрема, по суті, немає механізму перевірки достовірності тієї інформації, яка подаватиметься банками про своїх бенефіціарів. Ні для кого не є секретом, що дуже часто, аби приховати кінцевого власника, в структурі бізнесу використовуються інститути трасту або послуги номінальних утримувачів (акціонерів і директорів). Це дозволяє

формально заявляти в якості юридичних власників бізнесу осіб, які виконують ці функції лише номінально, в інтересах третіх осіб - реальних власників бізнесу. З позиції сьогодення НБУ перевірити цю інформацію не має можливості. Виходом з такої ситуації може бути зіставлення поданої інформації у рамках національних і зарубіжних реєстрів. Як було відмічено, в Україні банк зобов'язаний подавати інформацію про кінцевих вигодонабувачів не лише в НБУ, але і в Державну реєстраційну службу України. При цьому, перелік і зміст інформації, що запитується, в обох реєстрах схожі. Як результат, якщо за даними НБУ особа є бенефіціаром одного банку, а за даними ДРС - ще і декількох десятків інших, не пов'язаних один з одним, компаній, то це повинно бути приводом для ретельнішої перевірки наданої інформації регуляторами.

Проблема відкритості інформації про кінцевих власників банків та інших компаній актуальна не лише для України. Так, у кінці минулого року Європарламент і Європейська рада погоджували фінальну версію Четвертої директиви, спрямованої на боротьбу з відмивання грошових коштів (4th Anti - Money Laundering Directive, AMLD). У рамках нового законодавства кожна країна ЄС повинна буде створити реєстр кінцевих бенефіціарів усіх зареєстрованих на її території компаній, у тому числі і тих, учасниками яких є офшорні компанії і трасти. Реалізація нововведень запланована орієнтовно на 2017 рік. Є надія, що створення реєстрів бенефіціарів в країнах Євросоюзу дасть позитивний хід розкриттю такої інформації та відносно кінцевих вигодонабувачів українських компаній.

ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В УКРАЇНІ : СТАН, ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Т. А. КОЛЯДА , к. ю. н.

А. А. КОЗІНА, к. ю. н.

Харківський національний університет міського господарства

імені О. М. Бекетова

takolyada@mail.ru

У розвинених країнах світу сформовано апробований механізм взаємодії між органами публічної влади та бізнесом на основі державно-приватного партнерства. Правові засади запровадження державно-

приватного партнерства в Україні визначено Законом України «Про державно-приватне партнерство» від 1 червня 2010 року. Так, згідно зі ст. 1 цього Закону державно-приватне партнерство розглядається як співробітництво між державою Україна, Автономною Республікою Крим, територіальними громадами в особі відповідних державних органів та органів місцевого самоврядування (державними партнерами) та юридичними особами, крім державних та комунальних підприємств, або фізичними особами – підприємцями (приватними партнерами), що здійснюється на основі договору в порядку, встановленому законодавством України. Незважаючи на наявність відповідної нормативної бази, упродовж останнього часу так й не вдалося чітко визначити шляхи розвитку державно-приватного партнерства.

Аналітики наголошують, що державно-приватне партнерство є рівноправним і взаємовигідним співробітництвом між державою, територіальними громадами та приватними інвесторами у контексті реалізації проектів, спрямованих на вирішення важливих соціально-економічних проблем. Залучення приватного партнера-інвестора має забезпечити ефективніше використання фінансового ресурсу при реалізації проекту та підвищення дохідності об'єктів у ході їх подальшої експлуатації.

Механізм державно-приватного партнерства формує підґрунтя для спільної відповідальності держави, громади і бізнесу за розвиток секторів, що мають пріоритетне значення для регіональної економіки. Зокрема, йдеться про реалізацію інфраструктурних проектів, а саме: дорожньо-транспортної інфраструктури, водопостачання, водовідведення, утилізація сміття, житлового будівництва тощо.

Закон України «Про державно-приватне партнерство» визначає, що проекти державно-приватного партнерства повинні відповідати таким основним критеріям: забезпечення вищих техніко-економічних показників ефективності діяльності, ніж у разі здійснення такої діяльності державним партнером без залучення приватного партнера; наявність довготривалого характеру (від 5 до 50 років); передача приватному партнеру частини ризиків у процесі здійснення державно-приватного партнерства. Відповідно до ст. 4 зазначеного Закону визначено сфери застосування державно-приватного партнерства. До легітимних форм здійснення державно-приватного партнерства віднесено концесію, договір про спільну діяльність, інші договори.

Процедура здійснення державно-приватного партнерства охоплює такі стадії: підготовку пропозицій про здійснення державно-приватного партнерства та подання на розгляд відповідному державному органу або органу місцевого самоврядування; аналіз ефективності здійснення державно-приватного партнерства; обґрунтування соціально-економічних та екологічних наслідків здійснення державно-приватного партнерства; прийняття рішення про здійснення державно-приватного партнерства; визначення на конкурсних засадах приватного партнера та укладення договору в рамках державно-приватного партнерства. У ст.ст. 18-22 Закону України «Про державно-приватне партнерство» закріплено шляхи державної підтримки державно-приватного партнерства, гарантії прав приватних партнерів та контроль за виконанням договорів укладених в рамках державно-приватного партнерства.

Комплексний аналіз стану нормативно-правового регулювання державно-приватного партнерства дає підстави констатувати наявність окремих проблем. Так, згідно зі ст. 7 Закону України «Про державно-приватне партнерство» встановлено, що об'єктами державно-приватного партнерства можуть бути: існуючі, зокрема, відтворювані (шляхом реконструкції, модернізації, технічного переоснащення) об'єкти, у тому числі ділянки надр; створювані чи придбані. Водночас аналізована норма унеможлиблює реалізацію приватним партнером таких проектів як будівництво з наступною передачею їх державному партнеру. На нашу думку, в законі доцільно передбачити мінімальну частку участі приватного партнера (натомість в деяких країнах мінімальна частка приватного фінансування складає 25% від загального обсягу фінансування). Зважаючи на недостатню привабливість для приватних партнерів окремих об'єктів житлово-комунального господарства, що мають зношене обладнання та потребують значних фінансових ресурсів при невизначених термінах отримання прибутку від їх експлуатації, пропонуємо закріпити положення щодо надання пільг (преференцій) приватному партнеру.

Таким чином, в Законі України «Про державно-приватне партнерство» закріплено базові положення щодо запровадження державно-приватного партнерства. Водночас аналіз спектру існуючих проблем в галузі житлово-комунального господарства свідчить про нагальну потребу новелізації зазначеного нормативно-правового акту шляхом формального закріплення положень щодо можливості інвестування приватними партнерами у

будівництво об'єктів з наступною їх передачею державному партнеру, мінімальної частки приватного фінансування, надання приватному партнеру певних пільг (преференцій) при інвестуванні у капіталомісткі об'єкти тощо.

ОКРЕМІ АСПЕКТИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

А. М. БРОДВІЙ

*Харківський національний університет міського господарства
імені О. М. Бекетова*

Ратифікація Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Співтовариством закладає нову філософію відносин між Україною та ЄС – перехід від принципів партнерства та співробітництва на якісно новий рівень – до політичної асоціації та економічної інтеграції. Однією з основних цілей ратифікації Угоди про асоціацію ЄС та України є запровадження умов для посилення економічних та торговельних відносин, які вестимуть до поступової інтеграції України до внутрішнього ринку ЄС, у тому числі завдяки створенню поглибленої і всеохоплюючої зони вільної торгівлі, як це визначено у Розділі IV («Торгівля і питання, пов'язані з торгівлею») цієї Угоди, та підтримувати зусилля України стосовно завершення переходу до діючої ринкової економіки, у тому числі шляхом поступової адаптації її законодавства до *acquis* ЄС.

В умовах складної економічної і політичної ситуації важливо не тільки створити умови для інтеграції законодавства України до законодавства ЄС, але і забезпечити можливість розвитку вітчизняних ринків товарів, та конкурентоздатність суб'єктів господарювання особливо в тих галузях економіки, які мають можливості зростання своєї економічної активності. На наш погляд, такими ринками є ринок деревини та ринок продукції її переробки, як результат діяльності суб'єктів господарювання лісового господарства та лісової промисловості, які сьогодні мають чітку диференціацію за споживачами. Ринок необробленої деревини в основному спрямований на іноземного споживача, зокрема країни Європейського Союзу, натомість ринок промислової продукції орієнтований на вітчизняного споживача, але здебільшого продавцями в його межах виступають іноземні виробники деревної продукції.

Частина Угоди «Торгівля і питання, пов'язані з торгівлею» включає широке коло питань торговельної сфери передбачає, що між сторонами поступово, протягом перехідного періоду, буде створено зону вільної торгівлі. Її наповнення спрямоване на досягнення максимально глибокої економічної інтеграції. Запровадження режиму вільної торгівлі відбуватиметься в рамках всеохоплюючої та поглибленої зони вільної торгівлі з акцентом на регуляторному співробітництві

Перехід України на новий рівень розвитку торговельних відносин з ЄС вимагає формування сучасної та актуальної системи протекціоністських заходів для розвитку зовнішньої торгівлі в межах ринку деревини та продукції її переробки, спрямованої на створення національним виробникам найбільш сприятливих умов торгівлі та присутності держави на цих ринках у якості кредитора, гаранта стабільності з функціями стимулювання експортного виробництва продукції. Варто зазначити, що у світовій практиці використовуються різні методи такого стимулювання. Застосовуються прямі дотації експортерам у вигляді експортних премій, виплати різниці вартості послуг з транспортування вантажів; видача на пільгових умовах експортних кредитів, державне страхування і надання гарантій при здійсненні зовнішньоекономічних операцій з країнами з нестабільним політичним режимом, податкових пільг і тому подібне [1, с. 23]. Стимулювання експорту тісно пов'язане з державним регулюванням у відповідному секторі економіки, але виходить на інший рівень організації господарської діяльності – міжнародний, що вимагає від держави як узгодження нормативно-правового регулювання господарської діяльності у цій сфері з країнами-партнерами, так і створення умов для захисту національних виробників, їх розвитку і конкурентоспроможності.

Необхідність розвитку внутрішнього виробництва товарів з високою часткою доданої вартості є головним пріоритетом у створенні бази для нарощування обсягів та поліпшення структури українського експорту в напрямі збільшення в ньому питомої ваги високотехнологічних товарів та зменшення частки експорту сировини, як основного продукту для виробництва промислової продукції переробки деревини. Вказане може бути реалізоване тільки завдяки активній політиці держави, в межах норм, визначених міжнародним законодавством. Політика сприяння експорту включає будь-які заходи, спрямовані на забезпечення стабільного розвитку та реалізації експортного потенціалу країни. Ця політика може реалізовуватись

як через заходи, спрямовані на покращення доступу національних виробників на зовнішні ринки, представництво і захист інтересів виробників на ринках третіх країн (так звані «зовнішні» заходи), так і через заходи, спрямовані на розвиток експортного потенціалу країни (так звані «внутрішні» заходи) [2]. Статтею 34 Угоди про Асоціацію передбачено, що кожна сторона надає національний режим товарам іншої Сторони відповідно до Статті III ГАТТ 1994, зокрема її приміток щодо тлумачення. Із цією метою Статтю III ГАТТ 1994 та її примітки щодо тлумачення включено до цієї Угоди, і вони є її невід'ємною частиною.

Сторони визнають, що внутрішні податки й інші внутрішні збори та закони, правила та вимоги, які стосуються внутрішнього продажу, пропозиції до продажу, купівлі, транспортування, розподілу чи використання товарів, а також правила внутрішнього кількісного регулювання, які встановлюють вимоги щодо змішування, переробки чи використання товарів у певних кількостях чи пропорціях, не повинні застосовуватися до імпортованих чи вітчизняних товарів таким чином, щоб створювати захист для вітчизняного виробництва. Будь-який внутрішній податок чи інший внутрішній збір або будь-який закон, правило чи вимога будь-якого роду, зазначені у параграфі 1, які застосовуються до імпортованого товару та до аналогічного вітчизняного товару і які стягуються чи вводяться стосовно імпортованого товару під час чи в місці імпорту, однак, повинні розглядатися як внутрішній податок чи інший внутрішній збір або як закон, правило чи вимога такого роду, і, відповідно, підпадають під дію положень Статті III.

Основними принципами, визначеними у статтях ГАТТ та Угоді про асоціацію є: 1) доступ до ринку; 2) взаємність та еквівалентність; 3) недискримінація [3, 30 с.]. Такі принципи, на наш погляд, є справедливими в рамках співробітництва між державами, але продуктивними і недискримінаційними для України вони зможуть стати тільки тоді, коли сектор промислового виробництва, зокрема і галузі деревообробної промисловості стануть на шлях розвитку та держава створить умови для стимулювання їх діяльності.

Враховуючи вказане, на нашу думку правове регулювання діяльності державного лісопромислового сектору економіки необхідно забезпечити шляхом прийняття Закону України «Про спеціальний режим господарської діяльності в лісовому секторі економіки України», в якому встановити особливості залучення інвестицій, в тому числі іноземних в її розвиток,

визначити особливості відносин між підприємствами лісового господарства і лісової промисловості та їх взаємовідносини з іноземними контрагентами, з урахуванням положень ратифікованої Угоди про асоціацію, визначити пріоритетні галузі лісової промисловості для забезпечення внутрішнього та зовнішнього ринку.

Література: 1. Гончаренко І.В. Підтримка держави у реалізації експортного потенціалу аграрних підприємств / І. В. Гончаренко, А. В. Гах, О. С. Ковалевська // Вісник Харківського національного аграрного університету ім. В. В. Докучаєва. Сер. : Економічні науки. - 2013. - № 6. - С. 21-25. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vkhnaeu_ekon_2013_6_6.pdf . 2. Мовчан В. Політика сприяння експорту в Україні після адміністративної реформи: аналітичний звіт [Електронний ресурс] / В. Мовчан. – 2012. – Режим доступу: http://www.undp.org.ua/files/ua_61498Adminreform_and_export_promotion-report_Ed_181212.pdf 3. Ніколаєв Є. Глобальні і регіональні торговельні угоди та національна економічна політика: Наукова доповідь. – К.: КНЕУ, ІГЛС, 2004. – 49 с.

ОХРАНА ТРУДА В ОБЪЕДИНЕНИЯХ СОВЛАДЕЛЬЦЕВ МНОГОКВАРТИРНЫХ ДОМОВ

Н. В. ИВАСИШИНА

*Харьковский национальный университет городского хозяйства
имени А. Н. Бекетова*
pravo_309@mail.ru

Согласно Закону Украины «Об Охране труда» понятие охрана труда (раздел 1 статья 1.) определяется как система правовых, социально-экономических, организационно-технических, санитарно-гигиенических и лечебно-профилактических мероприятий и средств, направленных на сохранение жизни, здоровья и трудоспособности человека в процессе трудовой деятельности.

Действие настоящего Закона распространяется на всех юридических и физических лиц, которые в соответствии с законодательством используют наемный труд, и на всех работающих. Охрана труда в сфере объединения совладельцев многоквартирного дома.

Согласно ст.1 Закону Украины «Об объединении совладельцев многоквартирного дома» (далее-Закон) объединение совладельцев многоквартирного дома определяется как : юридическое лицо, созданное

собственниками для содействия использованию их собственного имущества и управления, содержания и использования неделимого и общего имущества;

Объединение создаётся для обеспечения и защиты прав его членов и соблюдения их обязанностей, надлежащего содержания и использования неделимого и общего имущества, обеспечения своевременного поступления средств для уплаты всех платежей, предусмотренных законодательством и уставными документами.

Объединение создаётся как организация для осуществления функций, определённых законом. Порядок поступления и использования средств объединения определяется настоящим Законом и иными законами Украины.

Данный Закон регулирует отношения субъектов права собственности относительно пользования и распоряжения недвижимым имуществом в объединении, ассоциации.

Членом объединения может быть физическое или юридическое лицо, которое является собственником квартиры или помещения в многоквартирном доме.

Членство в объединении является добровольным и может быть получено одновременно с созданием объединения при проведении учредительного собрания, а также индивидуально, на основе письменного заявления, в любой момент его существования.

Членство в объединении начинается на основании представленного письменного заявления собственника по согласию объединения. Порядок принятия в объединение определяется уставом. Членство в объединении прекращается на основании представленного письменного заявления собственника помещения или на иных основаниях в соответствии с уставом объединения.

Собственники помещений, расположенных в пределах одного жилого комплекса, которые не являются членами объединения, могут заключать с объединением соглашения о сотрудничестве и действиях в общих интересах.

Управление неделимым и общим имуществом жилого комплекса осуществляет управляющий путём:

- надлежащей эксплуатации жилого комплекса и обеспечения соответствующих условий пользования собственным, неделимым и общим имуществом собственников;
- получения возмещения от виновного лица за ущерб, нанесённый имуществу, которое находится у него на балансе, или своевременного

обращения в суд относительно возмещения ущерба в принудительном порядке.

Имущество совладельцев многоквартирного дома состоит из неделимого и общего имущества.

Неделимое имущество находится в общей совместной собственности совладельцев многоквартирного дома. Неделимое имущество не подлежит отчуждению.

Общее имущество находится в общей долевой собственности совладельцев многоквартирного дома.

Собственники помещений владеют, пользуются и в установленных настоящим Законом и гражданским законодательством границах распоряжаются общим имуществом.

Собственник — член объединения обязан:

- выполнять требования устава объединения;
- использовать помещения по назначению, соблюдать правила пользования помещениями;
- обеспечивать сохранение помещений, принимать участие в проведении их ремонта;
- обеспечивать соблюдение требований жилого и градостроительного законодательства относительно осуществления ремонта или реконструкции помещений или их частей, не допускать нарушение законных прав и интересов иных собственников;
- соблюдать требования правил содержания жилого дома и придомовой территории, правил пожарной безопасности, санитарных норм;
- возмещать за собственный счёт и в полном объеме ущерб, нанесённый имуществу иных собственников лично или иным лицом, которое занимает или использует помещение на законных основаниях или с ведома собственника;
- предупреждать порчу неделимого и общего имущества, информировать органы управления объединения о повреждении и выходе из строя технического оборудования;

В порядке, предусмотренном уставом, правление объединения может осуществлять страхование общего имущества от любых видов риска и прямого ущерба.

Члены объединения — собственники жилых или нежилых помещений осуществляют страхование принадлежащих им помещений самостоятельно.

При наличии страхового случая страховая сумма выплачивается объединению или специально назначенному доверенному представителю для последующего использования в интересах членов объединения в соответствии с уставом объединения.

Страховые выплаты, полученные для компенсации ущерба от несчастного случая, в первую очередь используются на восстановление и ремонт.

Объединение создаётся для обеспечения и защиты прав его членов и соблюдения их обязанностей, а также надлежащего содержания и использования неделимого и общего имущества, обеспечения своевременного поступления средств для уплаты всех платежей.

Таким образом создается круговая циркулирующая система. Под этим подразумевается, что все физические и юридические лица, задействованные в системе имеют права, но также и обязанности. Все это служит цели рациональной эксплуатации имущества, а также комфортному и безопасному проживанию жильцов многоквартирного дома. Объединение имеет право исключать недобросовестных членов, те в свою очередь могут предъявлять претензии, выступать с предложениями, в целом требовать соблюдения своих прав, как жильцов многоквартирного жилого дома.

Все члены объединения обязаны соблюдать требования жилого и градостроительного законодательства, соблюдать правила пожарной безопасности, санитарные нормы и прочее. В случае невыполнения этих обязанностей на нарушителя возлагается ответственность в виде уплаты ущерба или же в иных случаях гражданская, криминальная, административная ответственность в соответствии с законом.

СЕКЦІЯ 4

МЕНЕДЖМЕНТ, МАРКЕТИНГ І ЛОГІСТИКА

КОНТРОЛЛІНГ В УПРАВЛЕННІ ОРГАНІЗАЦІЯМИ МАЛОГО БІЗНЕСА

**В. И. ТОРКАТЮК, Н. Г. РУСАНОВА, Д. В. БУТНИК, А. Л. ШУТЕНКО,
О. Ю. МЕЛЬНИК, Л. В. КУРИЛКО**

*Харьковский национальный университет городского хозяйства
имени А. Н. Бекетова*

Развитие современной экономики требует нового подхода в области теоретических и практических исследований управления организацией. Высокая изменчивость и непредсказуемость среды являются наиболее характерными признаками экономики.

Повышение динамичности внешней и внутренней среды, рост конкуренции, в том числе на международных рынках, ограниченность ресурсов, изменения законодательства заставляют представителей бизнеса уделять внимание построению эффективной и гибкой системы управления предприятиями.

В современных организациях ключевую роль в интеграционных процессах играет функция контроля. Контроль в управлении должен отвечать: потребности в интеграции управления; потребности в повышении ответственности за принятие и реализацию управленческих решений; необходимости обеспечения динамики развития организации. Контроль, «встроенный» в бизнес-процессы, позволяет осуществлять оперативное управление организацией, направленное на достижение комплекса целей, в том числе стратегических. Адаптация системы контроля к потребностям ответственных лиц позволяет выделить вклад отдельных элементов управленческого воздействия в достижение целей, что ведет к повышению ответственности менеджеров. С учетом развития корпоративных отношений повышается значимость психологического аспекта контроля и роль самоконтроля.

Изменение условий существования современных организаций вызывает потребность в актуальных типах управления, среди которых важное место занимает контроллинг. Концепция контроллинга связана с

изменением системы управления и роли функции контроля в условиях нестабильной внутренней и внешней среды. В рамках данной концепции контроль является фактором интеграции управления -согласования взаимодействия элементов организации как системы. Он позволяет обеспечить устойчивость управляемой системы, ее стабильное развитие и соблюдение баланса между ее элементами. При этом наблюдается положительный синергетический эффект, связанный с наиболее выгодным использованием элементов организации. Однако интеграционный аспект, заложенный в самой сути концепции контроллинга, часто упускается из внимания при внедрении системы контроллинга в организации. Это ведет к неэффективному использованию инструментов контроллинга. В работе определена потребность в разработке положений, позволяющих использовать интеграционные свойства контроллинга в практике бизнеса.

К числу основных положений концепции контроллинга относятся: развитие взаимодействия функции контроля с другими функциями управления и место системы контроллинга в организации; учет влияния контроля на социально-психологические процессы в управлении, на развитие системы ответственности и принятия решений; формирование инструментария контроллинга, системы информационного обеспечения и системы показателей, отражающих интеграционные процессы. Эти положения показывают направления решения актуальных проблем бизнеса в рамках контроллинга.

Концепция контроллинга говорит о возникновении контроллинга как типа управления, связанного с повышенной значимостью функции контроля в процессе реализации ключевых функций управления и способствующего интеграции управления организацией. В организации этот тип управления проявляется в виде системы контроллинга, которая охватывает весь непрерывный управленческий цикл, все функциональные подразделения и все иерархические уровни организационной структуры, с целью оптимального использования ресурсов и достижения положительного синергетического эффекта в организации.

Построение системы контроллинга на малом предприятии как часть организационного развития является проектом, учитывающие целевые установки, организационные аспекты, социально-психологические факторы деятельности малого предприятия. При формировании инструментария, информационного обеспечения и ключевых показателей контроллинга

учитываються особенности підприємства як суб'єкта малого бізнесу і інформаційні потреби осіб, приймаючих рішення. Першочередним орієнтиром при побудові системи є вибір інструментів і методів, що відповідають цільовим встановкам підприємства і відповідають потребі в відстеженні «узких» місць в ресурсній політиці підприємства.

Существующие підходи к оцінці ефективності контролінгу відображають з різних точок зору ступінь рішення завдань контролінгу в організації. Предварительная оцінка ефективності системи контролінгу і її подальший аудит, засновані на поєднанні розрахунків і експертних оцінок, повинні сприяти оптимізації системи. Система контролінгу в малій фірмі ефективна, якщо вона орієнтована на досягнення цілей, на інтеграцію управління і на відстеження «узких місць» в умовах обмежених ресурсів.

Наиболее перспективним напрямком розвитку концепції контролінгу в Україні є розширення застосування принципів контролінгу на нові сфери діяльності, зокрема, пов'язані з технологічними процесами і управлінням інноваціями.

МОДЕЛІ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ КОМУНАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

О. В. ДИМЧЕНКО, д. е. н., О. Б. КАЙДАННИК, аспірантка
*Харківський національний університет міського господарства
імені О. М. Бекетова*
matu300089@mail.ru

Комунальне господарство є однією з найбільш важливих галузей економіки, яка справляє вирішальний вплив на всі сторони життєдіяльності населення, особливо в містах та великих населених пунктах з багатоповерховою забудовою. При відключенні водопостачання, водовідведення, теплопостачання життя в багатоповерховому будинку стає неможливим.

Зниження ефективності діяльності комунальних підприємств значною мірою впливає на кожного громадянина – низька якість послуг, забруднення навколишнього середовища, небезпека виникнення аварій та техногенних катастроф – все це чинить негативний вплив на стан здоров'я та добробут

населення. При цьому перманентно зростає собівартість комунальних послуг, що призводить до росту тарифів.

Проблема модернізації комунальних підприємств вирішується в світовій практиці шляхом використання однієї з трьох моделей управління розвитком комунального господарства:

1. Англійська (дотримується постулату щодо доцільності приватизації об'єктів комунальної власності);
2. Французька (передбачає комунальну форму власності підприємств інфраструктури);
3. Німецька (характеризується тим, що підприємства галузі стають акціонерними товариствами з основним пакетом акцій муніципалітетів).

Таблиця 1 – Моделі управління розвитком підприємств комунальної галузі (складено на основі [1-4])

Характеристика	<i>Англійська модель</i>	<i>Французька модель</i>	<i>Німецька модель</i>
Форма власності	Приватна	Муніципальна, передача об'єктів у концесію приватним інвесторам	Акціонерна з основним пакетом акцій муніципалітетів
Дії держави	Злиття муніципальних підприємств в десять регіональних державних компаній з їх подальшою приватизацією	Комунальні підприємства управляються комунами, підпорядкованими муніципальним радам	Відмова від надання соціальної допомоги населенню через комунальні підприємства. Субсидії надаються безпосередньо малозабезпеченим сім'ям
Інвестиційна політика	Перед приватизацією списуються усі борги комунальних підприємств. Майно приводиться в працездатний стан за рахунок держави	Підприємства передаються на основі договорів у концесії приватному бізнесу через тендери, які проводяться муніципалітетами	Кошти, що вивільнялися, були направлені в якості інвестицій на модернізацію мереж та обладнання. Відбувається створення перших банків сприяння розвитку ЖКГ
Тарифна політика	Тариф формується підприємствами. Усі борги поточного року включаються у тариф наступного року та розподіляються між усіма споживачами	В угодах прописується рівень тарифів за комунальні послуги та вкладання коштів у розвиток комунального господарства	Після реформи спостерігається можливий зріст вартості послуг, споживачі забезпечуються приладами обліку

Соціальна політика держави та підприємств	У країні існує заборона на відключення послуг для побутових споживачів. Списки боржників опубліковуються в пресі та доступні громадськості	Муніципалітети несуть відповідальність за якість послуг перед населенням	Вибір постачальника послуг здійснюється на конкурсній основі. У підприємств виникає необхідність надання додаткових послуг. З'являється термін multi-utility
Якість послуг, що надаються	Законодавчо закріплені вимоги щодо якості послуг, що надаються	Підвищення якості послуг внаслідок модернізації мереж	Ведення на підприємствах клієнтської бази, задоволення запитів користувачів, існування різних схем оплати та додаткових послуг в залежності від потреб

В українських реаліях перспективною моделлю управління розвитком комунальних підприємств є французька модель, зокрема, схема передачі комунального підприємства в концесію як цілісного майнового комплексу.

В рамках реалізації такої концесійної схеми органи місцевого самоврядування передають на певний строк концесіонеру право експлуатації комунального підприємства із зобов'язанням істотного поліпшення його основних фондів. Концесіонер фінансує ресурсозберігаючі технології, визначені в концесійному договорі, знижуючи тим самим собівартість комунальних послуг, та здійснює концесійні платежі до міського бюджету. Граничний розмір річного концесійного платежу в Україні не може перевищувати 10% вартості майна, що передається в концесію [5].

При цьому концесіонер отримує прибуток від управління комунальним підприємством, який формується за рахунок реалізації населенню вироблених комунальних послуг за тарифами, установленними у концесійному договорі. Повернення капітальних вкладень концесіонера здійснюється з прибутку від управління об'єктом концесії. У підсумку бюджетні витрати відповідного міського господарства на утримання об'єкта ЖКГ суттєво скорочуються.

Закон України «Про концесії» передбачає, що передача об'єкта у концесію повинна здійснюватися за результатами концесійного конкурсу [6]. Порядок проведення концесійних конкурсів, а також порядок укладення на їх основі концесійних договорів встановлений Кабінетом Міністрів України [7]. З метою обліку, укладений договір концесії має бути зареєстрований

виконавчим комітетом міської ради і протягом п'яти діб внесений до спеціального реєстру, який веде Фонд державного майна України [8].

Проведення концесійного конкурсу у сфері ЖКГ дозволить органу місцевого самоврядування вибрати концесіонера, що пропонує найкраще співвідношення наступних показників: обсяг інвестування; розмір концесійних платежів; величина тарифів на комунальні послуги; якісні параметри виробництва комунальних послуг.

У той же час необхідно відзначити, що Закон України «Про концесії» (ст.6) допускає можливість укладення концесійного договору і в тому випадку, якщо на участь у конкурсі подав заявку тільки один претендент [6]. Тобто, фактично в Україні об'єкт може бути передано в концесію без проведення концесійного конкурсу.

Оскільки комунальні підприємства є природними монополіями та забезпечують життєдіяльність будь-якої території, концесійний конкурс (фактична наявність щонайменше двох претендентів) повинен отримати статус обов'язкової умови реалізації концесійних відносин в Україні.

Література: 1. Тарасюк Е.А. Зарубежный и отечественный опыт реформирования коммунального хозяйства : [Электронный ресурс] / Е.А. Тарасюк // Економічні науки. Серія : Регіональна економіка : зб. наук. праць. – Режим доступу : www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/en_re/2010_7_5/9.pdf 2. Воротинцев В.А. Організаційно-економічний механізм підвищення ефективності підприємств житлово-комунального господарства : дис. канд. екон. наук: 08.00.04 / В.А. Воротинцев; МОН України, Приазовський держ. техн. ун-т. – Маріуполь, 2008. – 160 с. 3. Друри К. Управленческий и производственный учет : учеб. / К. Друри; [пер. с англ.]. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 1071 с. 4. Полуянова М.В. Підвищення інвестиційної привабливості підприємств житлово-комунального господарства України на основі використання закордонного досвіду / М.В. Полуянова // Культура народів Причорномор'я. – 2012. - № 225. – с. 55-58. 5. Про затвердження Методики розрахунку концесійних платежів: Постанова Кабінету Міністрів України від 12 квітня 2000 р. №639 // Збірник урядових нормативних актів України. – 2000. – №16. – Ст. 492. 6. Про концесії: Закон України від 16 липня 1999 р. №997-XIV // Відомості Верховної Ради України. – 1999. – № 41. – Ст. 373. 7. Про затвердження Положення про проведення концесійного конкурсу та укладення концесійних договорів на об'єкти права державної і комунальної власності, які надаються у концесію: Постанова Кабінету Міністрів України від 12 квітня 2000 р. №642 // Збірник урядових нормативних актів України. – 2000. – №16. – Ст.494. 8. Про реєстр концесійних договорів: Постанова Кабінету Міністрів України від 18 січня 2000 р. № 72 // Зібрання законодавства України. Серія 1. Постанови та розпорядження Кабінету Міністрів України. – 2000. – №3. – Ст. 150.

ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ АЛЬТЕРНАТИВНИМИ ДЖЕРЕЛАМИ РИНКУ ТЕПЛОПОСТАЧАННЯ

Н. М. МАТВЄЄВА доц., С. В. ТЕЛЯТНИК ас., А. ЛЕЩЕНКО магістр

*Харківський національний університет міського господарства
імені О. М. Бекетова
matana_79@inbox.ru*

Забезпечення якості продукції та послуг потребує об'єднання творчого потенціалу та практичного досвіду багатьох спеціалістів у сфері теплопостачання. Проблема підвищення якості може вирішуватись спільними зусиллями держави, керівників та членів трудових колективів підприємств. Важливу роль при вирішенні даної проблеми відіграють споживачі, які диктують свої вимоги виробникам товарів та ресурси, які допомагають використовувати альтернативні джерела для задоволення потреб споживачів.

Покращення якості продукції та використання альтернативних джерел на ринку теплопостачання є одними із найважливіших напрямків інтенсивного розвитку економіки, джерелами економічного росту, ефективності суспільного виробництва та економії ресурсів. В цих умовах зростає значення комплексного управління альтернативними джерелами для вироблення теплової енергії.

Сьогодні населення потребує управління підприємствами комунального господарства на основі системного підходу до надання комунальних послуг. Управління на засадах методології процесного та системного підходів з урахуванням тенденцій до широкого впровадження організаційно-проектних рішень дає змогу здійснити перетворення в територіальному розвитку. Упровадження системи управління альтернативними джерелами на ринку теплопостачання на основі міжнародних стандартів забезпечує визначення підходів до побудови систем управління якістю підприємств теплопостачання з урахуванням національної специфіки щодо законодавства, економіки, суспільних традицій.

Беручи до уваги зарубіжний досвід, а також враховуючи особливості вітчизняної практики управління, можна стверджувати, що управління комунальними підприємствами – це комплекс дій, спрямованих на ефективну організацію, аналіз, діагностику та прогнозування різноманітних видів людської діяльності на території міст, районів, сіл та селищ з раціональним

використанням людського, матеріально-технічного, природно-ресурсного потенціалів і забезпеченням охорони довкілля та добробуту населення.

Для належного функціонування системи управління альтернативними джерелами теплової енергії підприємство має розробити, документально оформити, впровадити, підтримувати систему якості й постійно підвищувати її дієвість. Для цього необхідно:

- визначити процеси, у яких реалізовуватиметься система управління альтернативними джерелами тепла;
- з'ясувати послідовність та взаємозв'язок цих процесів;
- визначити критерії та методи, необхідні для результативності й виконання цих процесів, і управління ними;
- забезпечити наявність ресурсів та інформації, необхідних для забезпечення виконання контролю за впровадженням цих процесів;
- здійснити моніторинг та аналіз вказаних процесів;
- розробити заходи, необхідні для досягнення запланованих результатів.

Оцінки прямих соціальних витрат, пов'язаних зі шкідливим впливом традиційних електростанцій, враховуючи хвороби й зниження тривалості життя людей, оплату медичного обслуговування, втрати на виробництві, зниження врожаю, відновлення лісів і ремонт будинків у результаті забруднення повітря, води й ґрунту дають величину, що додає близько 50% до вже наявних світових цін на паливо й енергію. По суті, це витрати всього суспільства - "екологічний податок", що вже, неявно й дуже давно, платять громадяни своїм здоров'ям і особистими витратами за недосконалість енергетичних установок, і цей "податок" нарешті повинен бути усвідомлений всім людством. Тому використання екологічно чистих джерел енергії на сьогоднішній день це не пустий звук.

Основними напрямками використання сонячної енергії вважається: перетворення її в електричну енергію та отримання тепла шляхом абсорбції сонячного випромінювання.

Сонячна енергія є найчистішою і найбільш невичерпною з усіх відомих джерел енергії. Сонячна енергія поділяється на дві категорії: термальну і світлову. Фотогальванічні елементи використовують технологію, що базується на напівпровідниках, для перетворення енергії сонця на електричний струм і може використовуватись як відразу, так і зберігатись (накопичуватись) в батареї для наступного використання. Вони можуть

забезпечити чистий, відновлюваний ресурс (джерело) енергії, який може додати і зменшити використання основного (головного) електропостачання.

Сонячний колектор – устаткування призначене для перетворення сонячної енергії в теплову енергію з метою підігріву води для побутових потреб та підсилення опалення. Завдяки високому коефіцієнту абсорбції (95%) сонячний колектор ефективний практично 9 місяців в рік. Незамерзаюча рідина (розчин гліколю) забезпечує роботу сонячних колекторів при температурі повітря до $-5 - 10^{\circ}\text{C}$.

Колектори відзначаються високою продуктивністю протягом цілого року. Значною їх перевагою є можливість використання незначного сонячного випромінювання.

Проте у холодну пору року вода, яка споживається, потребує догрівання традиційними джерелами тепла.

Використовуючи енергію сонця, можна заощадити до 75% традиційного палива, яке необхідно для нагрівання гарячої води, і до 50% необхідного для цілей опалення. Системи сонячного теплопостачання вважаються одними із найбільш надійних і довговічних, за умови, якщо вони були правильно розраховані, використовувалося ефективно і якісне устаткування, а також були якісно змонтовані. Будь-яка помилка може призвести до того, що система не буде виробляти бажану кількість теплової енергії чи узагалі швидко вийде з ладу.

Ринкові перетворення в системі управління теплопостачання та використання альтернативних джерел енергії великого міста передбачають врахування багатьох взаємопов'язаних питань, які стосуються розробки принципів об'єднання теплових мереж різних власників або об'єднання теплоджерел з тепловими мережами, вибору форми власності на об'єкти централізованого теплопостачання, реформування системи фінансування і ціноутворення, створення конкурентного середовища, антимонопольного регулювання.

ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ РЕФОРМУВАННЯ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

П. Т. БУБЕНКО проф., Н. В. ВОДКА ас., Н. М. МАТВЄЄВА доц.

Харківський національний університет міського господарства

імені О. М. Бекетова

manana_79@inbox.ru

У житлово-комунальному господарстві загостреними залишаються все ще ряд проблем: незадовільним є фінансовий стан підприємств галузі, обумовлений недосконалістю тарифної політики і заборгованістю споживачів усіх рівнів за надані житлово-комунальні послуги. Невирішеними залишаються питання фінансування розвитку, модернізації діючих потужностей водопостачання, водовідведення, поводження з ТПВ, міського електротранспорту, інженерних споруд, об'єктів житлового фонду, елементів благоустрою територій та реформування потребують заходи, спрямовані на поводження з безпритульними тваринами. Соціальна залежність підприємств галузі, їх незадовільний фінансовий стан визначають недостатній рівень якості житлово-комунального забезпечення що посилюється локальним монополізмом комунальних підприємств, неврегульованість правових механізмів їх відповідальності за кількість і якість наданих ними послуг.

Оскільки житлово-комунальний сектор є ключовим елементом будь-якої економічної системи, то системне та якісне управління ним є складовою соціально-економічної політики як рушійної сили економічного зростання. Це ставить проблематику якості житлово-комунальних послуг (ЖКП) у ранг найважливіших теоретико-прикладних досліджень.

Для досягнення мети реформування галузі необхідно вирішити питання щодо:

- створення умов для надійного і безпечного надання житлово-комунальних послуг за доступними цінами, які стимулюють енергозбереження;
- усунення диспропорції у попиті та пропозиції на ринку житла і житлово-комунальних послуг;
- оновлення виробничої бази галузі з урахуванням новітніх досягнень науково-технічного прогресу, запровадження інноваційної моделі розвитку житлово-комунального господарства;
- розвитку ринкових відносин та відповідної інституційної інфраструктури, поетапного делегування і лібералізації потенційно конкурентного

ринку за умови розвитку системи державного регулювання природних монополій;

- поліпшення якості управління житлом та комунальною інфраструктурою.

Реформування галузі здійснюється шляхом формування відповідно до вимог світових стандартів ринку житла, запровадження недискримінаційних економічних відносин між суб'єктами ринку та державою з поступовим обмеженням функцій держави як суб'єкта господарювання та посиленням її впливу на формування ринкової інфраструктури, що передбачає:

- проведення взаємоузгодженої тарифної, інвестиційної політики і політики у сфері розвитку внутрішнього ринку;
- реалізацію ефективної антимонопольної політики та здійснення інституційних перетворень на ринку житла і житлово-комунальних послуг, спрямованих на розвиток ринкових відносин та конкуренції; стимулювання інноваційної, інвестиційної та енергозберігаючої активності суб'єктів господарювання;
- підвищення енергоефективності галузі шляхом зменшення обсягів втрат паливно-енергетичних ресурсів, зниження енергоємності виробництва окремих видів продукції (послуг);
- розроблення прозорого механізму формування цін і тарифів на продукцію та послуги підприємств, що провадять діяльність у житлово-комунальній сфері.

За своїм змістом економічна модель розвитку житлово-комунального господарства полягає у формуванні оптимальних для суспільства і держави економічних відносин шляхом запровадження ринкових методів господарювання, стимулювання енергоефективності тарифної, інвестиційної, науково-технічної, зовнішньоекономічної та екологічної політики, інституційних і структурних змін у сфері обслуговування житла.

Покращення якості продукції є одним із найважливіших напрямків інтенсивного розвитку економіки, джерелом економічного росту, ефективності суспільного виробництва. В цих умовах зростає значення комплексного управління якістю продукції та послуг й ефективністю виробництва. У ринковій економіці проблема якості є найважливішим чинником підвищення рівня життя, економічної, соціальної й екологічної безпеки. Категорія якості продукції є однією з найскладніших серед тих, які вивчаються спеціалістами.

Ринок послуг відрізняється від інших ринків, в основному, з таких причин:

1. Послуга не існує до її надання. Це унеможлиблює порівняння та оцінку послуг до їх отримання. В зв'язку з цим можемо порівнювати лише очікувані та отримані вигоди.
2. Послугам властивий високий рівень невизначеності, що ставить споживача у не вигідне становище, а постачальникам ускладнює просування послуг на ринок.
3. Невід'ємною складовою процесу надання послуги є людський капітал.
4. Процеси виробництва, постачання та споживання послуги, як правило, відбуваються одночасно.
5. Надання послуги являє собою сукупність процесів, недоліки яких виявляються лише після надання послуги. Тому в процесі надання послуг підприємство має враховувати характерні особливості процесів надання послуг, що відрізняють їх від уречевленої продукції. До основних характеристик послуг, що відрізняють їх від продукції, можемо віднести невідчутність, невіддільність процесів виробництва та споживання, мінливість, недовговічність та відсутність права власності.

- Невідчутність послуг. Однією із основних характеристик послуг є те, що до них не застосовуються органолептичні методи сприйняття та оцінки якості до того, як вони будуть придбані. Зважаючи на відсутність відчутних характеристик послуги до її покупки, рівень невизначеності придбання зростає. Щоб його зменшити, покупці потребують «сигналів» якості послуги. Свої висновки щодо якості вони роблять, виходячи з персоналу підприємства, ціни на послугу, засобів надання послуги, які вони можуть бачити. Таким чином, метою виробника та постачальника послуги є підвищення рівня відчутності послуги в тій чи іншій мірі. Зі сторони споживача це означає, що виробник повинен продемонструвати гарантію якості послуги до її придбання споживачем. Невіддільність процесів виробництва від споживання послуг.

Об'єднання співвласників багатоквартирних будинків (ОСББ), інші форми приватної власності на будинки – стратегічний напрям реформи управління житлом, а приватизація ЖЕКів і створення управлінських компаній – основна форма майбутніх підприємств з експлуатації будинків та прибудинкової території.

Для водопровідно-каналізаційного господарства стратегічним напрямом є збереження відносно крупних підприємств (об'єднання невеликих водоканалів). Для залучення зовнішнього інвестування слід використовувати форми оренди, концесії, корпоратизації та акціонування, контракти на управління і "Build-operate-transfer", коли до реінжинірингу й управління оновленими водоканалами залучається спеціалізована компанія.

Підприємства централізованого теплопостачання реформуються за схемою водоканалів у разі задовільного стану мереж або подрібнюються по мікрорайонах, технологічних процесах (виробництво, передача, збут теплової енергії), переорієнтовуються на організацію індивідуального або будинкового опалення та гарячого водопостачання. Модернізація теплового господарства не потребує значних капіталів. Більша доступність невеликих інвестицій, а не ефективність централізації теплопостачання, визначатиме тип майбутніх підприємств теплоенерго.

АСПЕКТИ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ СФЕРИ ОЗЕЛЕНЕННЯ

О. М. БУРАК, к. е. н.

*Харківський національний університет міського господарства
імені О. М. Бекетова
ledanext@mail.ru*

Стратегічне управління на підприємствах сфери озеленення слабо організоване, незважаючи на тривалий період реформування галузі і державне сприяння розвитку конкурентного середовища.

Вивченням проблем сфери озеленення на сьогодні активно займається В.В. Червоний, а основи моделі турбулентності середовища були запропоновані І. Ансоффом.

На прикладі СКП «Харківзеленбуд» було досліджено аспекти стратегічного управління підприємствами сфери озеленення.

Більшість підприємств вищевказаної галузі не має чітко сформульованих місії, стратегічного бачення та дерева цілей, у тому числі СКП «Харківзеленбуд». Частіше елементи стратегічного управління представлені на підприємствах сфери озеленення, що стали акціонерними товариствами.

Система стратегічного управління на СКП «Харківзеленбуд» має бути представлена розробкою поетапного плану впровадження змін, пакету необхідних стратегічних документів, а також формуванням відповідної управлінської структури.

Нами пропонується наступне формулювання місії для СКП «Харківзеленбуд»: «утримання й створення зелених насаджень і об'єктів благоустрою для забезпечення якісної і комфортної життєдіяльності жителів міста Харкова».

За І. Ансоффом турбулентність середовища визначають такі фактори як: рівень стратегічного бюджету, непередбачуваність змін, новизна змін, частота змін. Відповідно до класифікації сфера озеленення відноситься до галузей з низьким рівнем турбулентності.

Крім того, некомерційні галузі дуже рідко використовують переваги турбулентності середовища. Для використання переваг турбулентного середовища сфера озеленення має пройти еволюцію від некомерційної галузі до потенційно комерційної галузі і вже тоді застосовувати стратегічний наступ.

Впровадження системи стратегічного управління на підприємстві забезпечить йому можливості конкурувати з іншими підприємствами на цільових ринках, на які СКП «Харківзеленбуд» вже давно планує вийти. Функціонування в межах існуючих ринків з існуючими послугами вже давно не призводить до стабільної фінансово-економічної діяльності. СКП «Харківзеленбуд» свідомо ізолює себе від можливостей, що надаються новими ринками і сегментами споживачів та новими послугами.

Для обґрунтування напрямків стратегічного розвитку СКП «Харківзеленбуд» необхідно провести оцінку його стратегічного потенціалу.

При проведенні стратегічного аналізу діяльності виявлено, що найбільш розвиненими є кадровий і фінансовий потенціали, найменш – техніко-технологічний потенціал та потенціал фінансового стану. За період 2009-2013 рр. найбільш високий рівень розвитку стратегічного потенціалу у 2010 р., до 2013 р. даний рівень розвитку значно погіршився.

Результати оцінки стратегічного потенціалу свідчать про неефективне керівництво ресурсами і необхідність впровадження стратегічного аспекту управління ресурсами.

Таким чином, слід сказати, що СКП «Харківзеленбуд» і інші підприємства сфери озеленення мають обов'язково впроваджувати

стратегічне управління і використовувати зміни середовища задля підвищення ефективності власної діяльності.

АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПІДПРИЄМСТВІ

О. С. ВОРОНІНА, к. е. н.

*Харківський національний університет міського господарства
імені О.М. Бекетова*

Антикризове управління – це система організаційно-управлінських заходів щодо окремого підприємства, який потрапив у стан кризи, що зазвичай виражається в неплатоспроможності, яка у разі її затяжного непереборного характеру нейтралізується через процедуру банкрутства. Це складний і трудомісткий процес, який вимагає ретельної розробки, швидкого реагування та негайного впровадження.

Антикризове управління персоналом є складовою частиною антикризового регулювання оскільки саме завдяки людям організація існує. Незалежно від сфери діяльності організації управління персоналом має першорядне значення. Без належним чином відібраних, розставлених і професійно підготовлених людських ресурсів жодна організація не зможе досягти своїх цілей і вижити.

У разі неспроможності підприємства або кризи зазвичай основна увага приділяється фінансовим і правовим механізмам, що використовуються в рамках антикризового управління. Щодо персоналу, як правило, проводиться єдиний захід – скорочення штату з метою зменшення витрат на персонал, але людський ресурс не менш важливий і значимість його внеску в успіх діяльності підприємства величезний.

Антикризове управління персоналом передбачає не тільки формальну організацію роботи з персоналом, але і сукупність факторів соціально-психологічного, морального характеру – демократичний стиль управління, турботливе відношення до потреб людини, увага до її індивідуальних особливостей і т.ін.

Система антикризового управління персоналом представляє собою сукупність підсистем загального і лінійного керівництва, ряд функціональних підсистем, що спеціалізуються на виконанні однорідних функцій і зв'язків між ними.

Концепція антикризового управління персоналом спонукає керівників організації зосереджуватися на стратегічних, перспективних напрямках роботи з персоналом, таких як масова перекваліфікація співробітників організації в зв'язку з переходом на нові технології; омолодження кадрів шляхом залучення молодих фахівців і стимулювання дострокового виходу на пенсію осіб, що не «вписуються» в систему нових вимог і не здатних освоїти сучасні методи роботи; розробка принципів працевлаштування співробітників при їхньому масовому вивільненні; залучення широких кіл працівників до участі в управлінні організацією тощо. Важливим стратегічним напрямком системи антикризового управління персоналом є ефективне застосування кадрового маркетингу.

Одним з елементів антикризового управління персоналом є антикризова кадрова політика. Антикризова кадрова політика включає діяльність з довгострокового, середньострокового та поточного прогнозування, науковому передбаченню майбутнього, реальностей його досягнення.

Антикризова кадрова політика управління персоналом повинна бути реалістичною, творчою, орієнтованою на сталий розвиток організації, на залучення до роботи людей, професійно підготовлених, заповзятих, з новаторськими задатками. Сутнісною рисою антикризової кадрової політики управління є її раціональність і превентивність, що носить упереджуючий характер, спрямований на запобігання кризових ситуацій і подолання трудових конфліктів.

Однією з теоретичних проблем сучасного менеджменту є визначення принципів антикризового управління персоналом. Вирішити цю проблему можливо при виявленні і формулюванні загальних принципів управління, що носять соціально-економічну і етичну спрямованість (вони можуть бути застосовані на всіх етапах функціонування і розвитку організації), і приватних принципів, які можуть бути використані в процесі управління персоналом переважно в умовах конкретного етапу життєдіяльності організації (передкризовий стан, вихід з кризи).

До групи загальних принципів антикризового управління персоналом можна віднести наступні принципи: системності; рівних можливостей; поваги до людини та її гідності; командної єдності; горизонтального співробітництва; правової і соціальної захищеності.

Приватні принципи можуть застосовуватися переважно в умовах

конкретних ситуацій. До цієї групи можна віднести наступні основні принципи: облік довгострокової перспективи організації; інтеграція і згуртованість колективу; участь працівників в прийнятті рішень; опора на професійне ядро кадрового потенціалу; дотримання балансу інтересів керівників і підлеглих; співпраця з профспілками і громадськістю.

Перераховані принципи, як загальні, так і приватні діють ефективно тоді, коли вони взаємодіють і доповнюють один одного, будучи інтегрованими в цілісну систему.

Важливим чинником виведення підприємства з кризи є системний підхід до управління персоналом, який реалізується в розподілі функцій і повноважень, у виборі принципів антикризового управління, розробки нової кадрової політики, розробки і реалізації управлінських рішень. Наявність системи антикризового управління персоналом говорить про солідний стиль управління підприємством, яке знаходиться у стані кризи, коли необхідно приймати і виконувати ризиковані управлінські рішення.

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ СТРАТЕГИЧЕСКОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ СТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В. И. ТОРКАТЮК, К. В. КУХТИН, ЧЕН ХУАЙГЕН, С. Ю. ЮРЬЕВА,
А. А. РЯБЬЕВ, Д. Д. БЕСАРАБ

*Харьковский национальный университет городского хозяйства
имени А. Н. Бекетова*

Современная рыночная экономика представляет собой сложнейший организм, состоящий из огромного количества разнообразных производственных, коммерческих, финансовых и информационных структур, взаимодействующих на фоне разветвленной системы правовых норм бизнеса, объединяемых единым понятием – рынок. Ключевым понятием, выражающим сущность рыночных отношений, является конкуренция.

В качестве средств конкурентной борьбы для улучшения своих позиций на рынке хозяйствующие субъекты используют качество изделий, цену, сервисное обслуживание, ассортимент, условия поставок и платежей, информацию. Производство и реализация конкурентоспособных товаров и услуг – обобщающий показатель жизнестойкости и эффективного

использования потенциала хозяйствующих субъектов, в том числе предприятий строительного комплекса.

Надежной основой выживания предприятий строительного комплекса в сложных условиях внешней среды является выработка стратегии, ориентированной не на существующие условия, а на те, которым еще предстоит сложиться. Стратегический подход к управлению конкурентоспособностью и устойчивым развитием строительных предприятий состоит в обеспечении их устойчивого конкурентного преимущества.

Определение стратегии управления конкурентоспособностью для строительного предприятия принципиально зависит от конкретной ситуации, в которой оно находится. Однако существуют общие подходы к формулированию стратегии и некоторые общие рамки, в которые вписываются стратегии управления и развития. В частности, через механизм конкуренции происходит отбор наиболее эффективных и перспективных строительных предприятий, обладающих конкурентными преимуществами и возможностью, на этой основе, долгосрочного развития.

Рыночная конкуренция настолько интенсивна, что для обеспечения устойчивости конкурентных преимуществ предприятий строительного комплекса должна быть разработана стратегия, способствующая завоеванию прочных позиций на внутреннем и внешнем рынках. На поддержание и развитие имеющихся конкурентных преимуществ должны быть ориентированы маркетинговые, производственно-технологические, финансово-экономические и организационные бизнес-процессы, реализуемые с целью обеспечения конкурентоспособности предприятия на рынках товаров, капиталов и труда, поскольку вся деятельность строительного предприятия может быть представлена как совокупность бизнес-процессов по производству и продвижению своей продукции на рынок. В связи с чем главным в решении проблемы обеспечения конкурентоспособности является определение форм и методов управления бизнес-процессами, обеспечивающими стратегическую конкурентоспособность.

Под конкурентоспособностью предприятия, в том числе и строительного, следует понимать совокупность свойств и характеристик его бизнес-процессов, позволяющих обеспечить эффективность функционирования предприятия на рынках товаров, капитала и труда при

любых изменениях внешней и внутренней среды. При этом нужно различать внешнюю и внутреннюю конкурентоспособность. Внешнюю конкурентоспособность строительного предприятия оценивают, принимая решения о целесообразности и эффективности сотрудничества с ним, различные экономические субъекты – контрагенты (поставщики материалов и конструкций, заказчики, проектные организации, кредиторы, инвесторы). Внутренняя конкурентоспособность подразделяется на тактическую и стратегическую конкурентоспособность.

Тактическая конкурентоспособность отражает степень соответствия характеристик строительного предприятия и его основных бизнес-процессов требованиям контрагентов.

Стратегическая конкурентоспособность строительного предприятия предполагает наличие у него устойчивых управляемых конкурентных преимуществ на длительную перспективу развития, отработанных управленческих методов реагирования на изменения внешней и внутренней среды. Конкурентные преимущества создаются уникальными осязаемыми и неосязаемыми активами, которыми владеет строительное предприятие, теми стратегически важными для данного бизнеса сферами деятельности, которые позволяют побеждать в конкурентной борьбе. Конкурентные преимущества лежат в основе любой стратегии предприятия, реализуются на уровне стратегических единиц бизнеса и составляют основу деловой (конкурентной) стратегии строительного предприятия.

В настоящее время конкурентные преимущества строительного предприятия обеспечиваются при условии нахождения им рационального соотношения качества возводимого объекта, требуемого заказчиком, и цены объекта, которая позволяла бы покрыть издержки, обеспечив требуемый доход на ресурсы производства, привлекаемые предприятием; существенного повышения надежности функционирования строительных предприятий и строгого соблюдения договорных обязательств; повышения качества строительной продукции и степени ее готовности к эксплуатации; изменения характера сооружаемых объектов, более полной их адаптации к изменяющимся условиям производства.

Концепция обеспечения стратегической конкурентоспособности строительного предприятия, в основе которой лежат мониторинг ее показателей, их оценка, поддержание конкурентоспособности в заданных границах, должна базироваться на стоимостном подходе управления бизнесом.

Управленческое решение должно рассматриваться с точки зрения степени влияния на величину денежного потока, а все хозяйственные процессы строительного предприятия должны рассматриваться совместно с бизнес-процессами создания и увеличения его фундаментальной стоимости. В этой связи нами рекомендуется осуществлять детализацию строительного предприятия как бизнес-системы во взаимосвязи с процессами производства, формирующими стоимость бизнеса и обеспечивающими его конкурентоспособность.

ЕКОНОМІЧНІ РИЗИКИ ТА УПРАВЛІННЯ РИЗИКОМ

Г. Г. СОБОЛЕВА, к.е.н., доц.

Харківський національний університет міського господарства

імені О. М. Бекетова

Olga.soboleva.2002@mail.ru

Суперечливий процес трансформації економічних відносин в Україні вимагає поглиблення теоретичних і практичних доробок щодо управління господарськими ризиками. В останні десятиріччя наукова та прикладна проблематика ризик-менеджменту привернула увагу багатьох вітчизняних і зарубіжних науковців: В. В. Вітлінського, В. М. Гранатурова, О. І. Ястремського, А. Д. Штефанича, О. Л. Устенка, Л. В. Глуценка, Л. А. Гришка, А. Т. Альгіна, Г. Б. Клейнера, та ін. Їх праці присвячені дослідженню сутності підприємницького ризику, факторів і причин його появи; обґрунтуванню методів оцінки та регулювання ступеня ризику.

Існує велике розмаїття думок, щодо поняття визначення, сутності та природи ризику. Перше визначення у тому, що ризик визначають як ймовірність (загрозу) втрати підприємством частини своїх ресурсів, недоотримання доходів чи появи додаткових витрат у результаті здійснення певної виробничої чи фінансової складової діяльності. Отже, ризик належить до можливості настання будь-якого несприятливого події, можливості невдачі, можливості небезпеки.

Друге визначення ризику пов'язане з поняттям "ситуація ризику". Ситуацією, взагалі, називається поєднання, сукупність різних обставин і умов, створюють певну обстановку у тому чи іншого виду. Обстановка може призвести до чи перешкоджати здійсненню даного дії [1, с. 117.]:

За природою ризик ділять:[2, с. 45.]:

1. Коли розпорядженні суб'єкта, що робить вибір з кількох альтернатив, є об'єктивні ймовірності отримання бажаного результату. Це ймовірності, незалежні безпосередньо від даної фірми: рівень інфляції, конкуренція, статистичні дослідження тощо.
2. Коли ймовірності наступу очікуваного результату можна отримати тільки із суб'єктивними оцінками, тобто. суб'єкт оперує суб'єктивними ймовірностями. Суб'єктивні ймовірності безпосередньо характеризують цю фірму: виробничий потенціал, рівень предметної й технологічної спеціалізації, організація праці та т.д.
3. Коли суб'єкт у процесі вибору та її реалізації альтернативи має як об'єктивними, і суб'єктивними ймовірностями.

Завдяки цим видозмінам ризику суб'єкт робить вибір, і прагнути реалізувати його. Внаслідок цього ризик існує як у стадії вибору рішення, і на стадії його реалізації.

Більше повно ризик визначають як діяльність, пов'язану з подоланням невизначеності у кризовій ситуації неминучого вибору, у процесі якого є можливість кількісно і якісно оцінити ймовірність досягнення заданого результату.

В даний час одним з найважливіших умов забезпечення безпеки будь-якого підприємства, орієнтованого на отримання стабільного прибутку і ефективну роботу, є розробка програми управління ризиками підприємства. Управління ризиками означає запобігання появі іншого виду ризику, визначення його вартості, проведення попереджувальних заходів, дозволяючих уникнути або зменшити втрати.

Його цілям и і завданнями є: а) ідентифікація, аналіз, визначення кількісної оцінки всіх ризиків підприємства, супутніх його операційної, фінансової і стратегічної діяльності. б) вироботка конкретних рекомендацій по боротьбі з виявленими ризиками; в) контроль за ходом виконання рекомендованих заходів і внесення необхідних коректив. Система управління ризиками повинна передбачати роботу в наступних режимах [3, с. 432]: 1. звичайний режим - це режим, за замовчуванням застосовуваний в звичайних умовах господарської діяльності; 2. режим контролю-це режим, застосовуваний до підрозділу, при накопиченні сигналів про концентрацію ризиків, з особливих рішень керівництва; 3. надзвичайний режим-це режим, застосовуваний по відношенню до всієї компанії без винятку при сигналі про

перевищення допустимого рівня концентрації ризиків; 4. режим отладкі - режим іспитанія системи управління ризиками, впровадження нових продуктів і процедур, установлюваний за рішенням керівництва.

Важливим аспектом системи управління ризиком є правильна оцінка ступеня ймовірності та ціни ризику, якому піддається підприємство в процесі здійснення своєї діяльності. Для цього слід уточнити, що розуміють під ціною.

Управління ризиками має бути інтегроване в загально організаційній процес, свою стратегію, тактику, оперативну реалізацію. Важливо не тільки здійснювати управління ризиками, але і періодично переглядати заходи та засоби такого управління [4, с. 87].

Управління ризиком або ризик-менеджмент - це системний процес прийняття та виконання управлінських рішень, спрямованих на подолання негативних подій викликаних випадково, які зводять до мінімуму несприятливий вплив на організацію факторів невизначеності альтернативного вибору, скорочення можливих втрат, зумовлених ризиком [5, с. 37].

Для підприємства в рівній мірі важливо управляти політичними, фінансовими, технологічними, кадровими ризиками, забезпечувати протипожежну безпеку, керувати діями в умовах надзвичайних ситуацій, екологічний захист і т.д. Висока ефективність витрачання ресурсів при виконанні програми управління ризиками може бути забезпечена тільки в рамках системного підходу. Цей підхід в управлінні ризиками, є найпоширенішим.

Управління ризиком стає актуальним після виявлення ризик-проблеми. При цьому повинні використовуватися результати аналізу і моделювання ризику. В цілому, по відношенню до ризику, як імовірною невдачі, можливі наступні керуючі дії: попередження, зниження, компенсація збитку, поглинання.

Література: 1. *Т. М. Борисова.* Теоретичні аспекти управління ризиком на підприємстві//Актуальні проблеми економіки. – 2005 р., с. 116-120. 2. *Л. Н. Тепман.* Риски в економіке: Учеб. пособие для вузов / Под ред. проф. ВА Швандара. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. - 380 с. 3. *Гранатуров В.М.* Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения/ В.М. Гранатуров. – М.: Дело и сервис, 2010. – 357 с. 4. *Воробьев. С.Н.* Управление рисками в предпринимательстве / С.Н. Воробьев К.В. Балдин – М.: Дашков и К, 2006. – 287 с. 5. *Остапкова Л.А.* Аналіз, моделювання та управління економічними ризиками / Л.А. Остапкова, Н.Ю. Шевченко– К.: Центр учбової літератури, 2011. – 164 с.

УПРАВЛЕНИЕ ЖИЗНЕННЫМ ЦИКЛОМ ПРОДУКЦИИ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ СТРОИТЕЛЬНОГО ПРОФИЛЯ

В. И. ТОРКАТЮК, В. В. КОНЕНКО, Н. В. БИБИК, Г. Ю. ШТЕРН,
А. С. САЛТАНОВА

*Харьковский национальный университет городского хозяйства
имени А. Н. Бекетова*

Функционирование малых и средних предприятий строительного комплекса осуществляется в условиях интенсивной конкуренции, обуславливающей непродолжительность экономического жизненного цикла строительной продукции. Это обстоятельство ограничивает возможности предприятий в области стратегического планирования, снижает длительность рассматриваемого перспективного периода и вынуждает систему управления предприятием искать дополнительные резервы для обеспечения тактической маневренности производственно-рыночного процесса.

В этих условиях становится актуальной проблема эффективного управления жизненным циклом продукции. Среди методов и способов управления жизненным циклом продукции предприятий малого и среднего бизнеса выделяется метод системного моделирования, обеспечивающий возможность научной постановки целей предприятия, установления причинно-следственных связей, охватывающих элементы действующей бизнес-системы, а также теоретической оптимизации процесса реализации этих целей. В экономической теории и практике наиболее распространен вид моделирования, называемый семиотическим.

При этом главная цель семиозиса - функционирование системы выразительных средств, есть учет ненаблюдаемых свойств объекта, что практически совпадает с функцией моделирования. Семиотичные модели отличает изучение смысловой структуры объекта, его содержательной насыщенности и логики. Наибольшее значение в бизнес-системах имеют семиотичные знаковые модели. Используя широкую совокупность знаковых преобразований: схемы, графики, чертежи, формулы, таблицы, наборы символов, а также законы и закономерности, которыми можно оперировать с выбранными знаковыми элементами, они позволяют исследовать многочисленные процессы и явления, свойственные рыночной среде и развитию бизнес-системы. Среди различных видов знакового моделирования наибольшее употребление находит математическое моделирование, при

котором исследование объекта осуществляется посредством модели, построенной с помощью математических методов. Применительно к экономическим задачам оно характеризуется как экономико-математическое. Среди подобного рода моделей выделяются:

- описательные модели, которые находят свое применение в практике маркетинговых исследований ("модель потребления", характеризующая бюджет потребителя и др.);
- статические модели, характеризующие "текущее" состояние бизнес-системы (баланс доходов и расходов малого и среднего предприятия, местоположение предприятия в конкурентной среде и др.);
- динамические модели, с помощью которых осуществляется прогноз изменения рыночной конкуренции и процесс развития бизнес-системы (модели "жизненного цикла продукта", "экономического роста" и др.);
- оптимизационные модели, представляющие собой систему уравнений, равенств и неравенств, которые кроме ограничений (условий) включают функциональный критерий оптимальности (модель "максимизации прибыли", учитывающая ресурсные ограничения и др.);
- экспертные модели, используемые в случае сложности (невозможности) четкой формализации взаимодействия отдельных характеристик и параметров системы (имиджа продукта или фирмы, организационной культуры и др.), описание которых осуществляется группой экспертов на основе сравнения объекта с неким "эталонном";
- имитационные модели, основанные на имитации поведения исследуемого объекта и активизации субъективных представлений исследователей (модели, воплощенные в форме "деловых игр", кейсов и др.).

Стратегии малого и среднего бизнеса ориентируются на три основные модели - плановую модель, модель предпринимательского типа, модель обучения на опыте. Плановая модель включает в себя:

- определение стратегии - обдуманый, полностью осознанный и контролируемый мыслительный процесс;
- определение предполагаемого результата;
- выделение главного исполнителя (руководителя, организатора) реализации модели, поддерживаемого штатом сотрудников;
- временная регламентация и централизация построения и осуществления модели.

Модель предпринимательского типа состоит из следующей совокупности элементов:

- изучение логики функционирования рынков и анализ рыночных тенденций
- разработка модели рынка;
- формирование стратегии бизнеса, которое может осуществляться с помощью различных методов (оптимизации, имитации экспертного или интуитивного моделирования);
- моделирование будущего предпринимательского поведения (бизнес-план);
- разработка детальных планов, конкретных решений, соответствующих операций в рамках моделируемого сценария.

Модель обучения на опыте рассматривает два аспекта. Первый связан с развивающимся повторением определения стратегии, когда одновременно осуществляются два процесса: повторение логики, методики, механизма и процедур, и развитие модельных построений их качественные и структурные изменения. Второй аспект рассматривает необходимость и возможность учета внешних импульсов, влияющих на процесс реализации моделей, стратегий, который управляется на основе приобретенного опыта в области реализации.

Использование моделей обучения на опыте относится к числу наиболее перспективных направлений управления бизнесом. Областью их применения может стать, например, бенчмаркинг, в рамках которого организуется изучение опыта отдельных представителей рыночной среды (конкурентов или партнеров), добившихся наиболее высоких результатов. Решая задачи управления жизненным циклом строительной продукции, наряду с различными модельными построениями может быть использована широкая совокупность управленческих приемов и методов. Жизненный цикл строительной продукции характеризует ее поведение на рынке, а его продолжительность связана с возможностями реализации продукции предприятия в конкретных рыночных условиях.

В качестве индикаторов, отражающих наличие той или иной стадии жизненного цикла, используются показатели объема реализации строительной продукции и получаемой прибыли. При этом следует различать шесть стадий жизненного цикла: разработку продукции, ее внедрение, рост, зрелость, насыщение и спад. На каждой из стадий с учетом сущностного их содержания должны применяться соответствующие методы управления,

способствующие в максимальной степени продлить общий жизненный цикл продукции.

Методы управления жизненным циклом строительной продукции, дифференцированные в соответствии с целями и задачами, ставящимися на различных его стадиях, направлены на продление периода эффективного функционирования малого и среднего предприятия в динамичных условиях строительного рынка и обеспечение его стратегической устойчивости в относительно длительной перспективе.

БІЗНЕС-ЛІДЕРСТВО В УМОВАХ ТУРБУЛЕНТНОСТІ

М. С. ВЛАДИМИРОВА, к.е.н.

*Харківський національний університет міського господарства
імені О. М. Бекетова*

Структурна криза, з якою ми зіткнулися, кидає серйозний інтелектуальний виклик. Це сильний стимул до переосмислення сучасної економіки, політичних доктрин - як для окремо взятої країни, так і для всього світового устрою в цілому. Світ знаходиться на порозі подолання фази глобальної кризи. Ми в повній мірі обізнані про її масштаби. Попереду - тривалий період нестійкого розвитку, кон'юнктури, що коливається. Нинішню кризу можна визначити як турбулентне десятиліття.

Вплив турбулентності стає все більш значущим, а сама вона носить непередбачуваний характер і часто не піддається діагностиці. Якщо не вживати належних заходів протидії, виникає хаос, в який занурюються уряд, бізнес-спільноти, ринки та індустрії. Вирішення проблем, з якими економіці всіх країн належить зіткнутися, можливо тільки за рахунок принципового інтелектуального прориву.

Необхідно виконати велику роботу, щоб виявити прийнятну структуру пост-кризової економіки, ефективно перерозподілити сили, визначити роль, яку та чи інша країна прийме на себе.

Картина світу багато в чому визначатиметься взаємовідносинами між США і Китаєм. Симбіоз двох економік: однієї, заснованої на споживанні, і другої – на виробництві, - кембриджський економіст Найалл Фергюсон охрестив «Chimerica» (China+America). Це досить потужний альянс, з яким не можна не рахуватися.

Крім розробки нового типу мислення, керівники компаній повинні перестати покладатися на традиційну стратегію, орієнтовану лише на два можливі сценарія економічного розвитку («зростання і спад»), безперервно адаптуючи нові стратегії до постійно мінливих умов або навіть відмовляючись від них, коли цього вимагають обставини. Насправді основна проблема полягає в тому, що прийняття, адаптація і закріплення стратегій відбувається в спокійні періоди, в результаті чого компанії виявляються не готові до прояву турбулентності, коли така нарешті настає.

Бізнес-середовище змінюється все більш і більш стрімко. Протягом вісімдесятих років зі списку «Fortune500» вибуло 46% компаній, за дев'яності-68%. Є прогнози, що за друге десятиліття 21 століття цей список оновиться на 85%. Фінансова і політична кризи додали у наше життя ще більше невизначеності. Що все це означає для лідерів політики та економіки? Які лідери будуть найбільш затребуваними в умовах турбулентності?

Перше питання, яке необхідно вирішити-що спільного в чому відмінності лідерства та управління. У західній бізнес-літературі ці слова зазвичай вживаються як синоніми. Хоча менеджмент і лідерство - це дві зовсім різні функції керівника. Суть лідерства в найпростішому формулюванні - це здатність впливати на інших, спонукати їх рухатися в потрібному напрямі і добиватися досягнення спільних цілей. Менеджер теж домагається досягнення мети, але принципова різниця полягає в застосовуваних інструментах і джерелах виникнення влади. Головні інструменти управління - повноваження і влада. Насамперед –право заохочувати і карати. Основні управлінські навички та вміння- це планування і складання бюджетів, вирішення організаційних і кадрових питань, контроль і рішення проблем. Влада керівника приходить з зовні з призначення на посаду. Менеджмент вносить упорядкованість, узгодженість і послідовність у діяльність організації. Він дозволяє компанії досягти стабільного ординарного результату.

Лідерство - це, перш за все, вплив. Лідер задає спрямованість дій, погоджує людей і бачення, мотивує і створює необхідний настрій. Неможливо призначити людину лідером. Лідера обирає група (підрозділ або організація).

Поняття лідерства та управління варто розділяти для того, щоб зрозуміти, як домогтися успіху в нових умовах. Коли все спокійно, основною стає функція управління, що дозволяє налагодити процеси і досягати

стабільного результату. У ситуації невизначеності зростаючих ризиків і стрімких змін на перше місце виходить лідерство - функція, пов'язана зі здатністю формувати бачення майбутнього, приймати нестандартні рішення, надихати співробітників на «понад зусилля». Це особлива роль управлінця, без якої неможливо справлятися з кризами, домагатися успіху в новій економіці. Управління на основі лідерства дозволяє справлятися зі змінами і кризами. Чим вище рівень виклику невизначеності, тим більше необхідність в лідерських компетенціях керівника. Недарма дуже багато компаній включають лідерство в список корпоративних цінностей. Недарма зростає попит на тренінги лідерства. Це необхідна відповідь на жорсткі умови ринку. Але лідери теж бувають різними.

Гарвардська школа бізнесу (Harvard Business School) виділяє три основні типи лідерів:

- Харизматичні лідери. Харизматичний лідер може здатися людиною, народженою з даром надихати інших. Люди завжди звертають увагу на його переконливі слова, особливо в часи криз, коли необхідний прозорий орієнтир у вигляді чіткого бачення і надії на рішення. Такий лідер може виразно пояснити ситуацію оточуючим і вселити їм необхідний ступінь впевненості. Люди відчують себе в більшій безпеці, якщо проблемою займається такий лідер.

- Трансформуючі лідери. На відміну від харизматичних трансформуючі лідери змінюють організацію не за рахунок сили своєї індивідуальності, а звертаючись до людей і домагаючись їх довіри і поваги. Трансформуючі лідери приділяють підвищену увагу команді і виходять на високі результати.

- Прагматичні лідери. Найбільш приваблива риса прагматичних лідерів – їх сфокусованість на організації, а не на окремих людях. Прагматичні лідери працюють в умовах реального середовища бізнесу; вони вислуховують оточуючих і розуміють реальний стан справ, яким би він не був, гарним чи поганим, вселяє надію або приводить в зневіру.

Який же з цих лідерських типів буде найбільш затребуваний в новій економічній ситуації? У стабільній ситуації найбільш затребувані трансформуючі та прагматичні лідери. І чим вище ступінь невизначеності, тим більше затребувані харизмати. Вони відрізняються від звичайних людей енергетикою і більшим ступенем впевненості, ентузіазму та цілеспрямованістю. Саме такі лідери будуть найбільш затребувані, так як за

прогнозами деяких експертів тільки 10% населення планети здатне адаптуватися до того темпу змін, який нас чекає.

Отже, треба розвивати свою харизму, ставати ведучим, а не веденим і концентрувати свої зусилля на бізнес-лідерстві.

КОРПОРАТИВНЫЙ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС ГРАДОСТРОИТЕЛЬНОЙ РЕКОНСТРУКЦИИ (КНТК ГРек) В УСЛОВИЯХ ТУРБУЛЕНТНОЙ ЭКОНОМИКИ

И. М. ПОСТЕРНАК, к. т. н., доцент.

Одесская государственная академия строительства и архитектуры

Понятие «градостроительное наследие» охватывает как отдельные здания и ансамбли, так и крупные кварталы, зоны исторических центров и город в целом. «Город – это интеграл человеческой деятельности, материализованный в архитектуре...». Такое емкое определение сложному городскому организму дал архитектор А. К. Буров. Новый город – мгновенное явление. Раз возникнув, он становится исторической категорией в процессе своего развития и является объектом современного рассмотрения.

Ценность исторического архитектурно-градостроительного наследия определяется следующими положениями: а) архитектурные и градостроительные достижения прошлых эпох являются одной из важнейших составляющих историко-культурного наследия; б) памятники истории и культуры, историческая архитектурно-пространственная среда обогащает облик современных городов; в) наличие сложившихся ансамблей вызывает стремление к гармонии с окружающим контекстом.

В соответствии с меняющимися социально-экономическими условиями жизни в городском организме закономерно отмирают старые ткани и рождаются новые, поэтому обновление городов происходит последовательно, путем замены устаревших материальных фондов и постепенного преобразования на этой основе планировочной структуры в целом или ее отдельных элементов. Целью реконструкции и реставрации архитектурно-градостроительного наследия является сохранение композиционных и эстетических особенностей исторической городской среды.

Градостроительная реконструкция – это целенаправленная деятельность по изменению ранее сформировавшейся градостроительной структуры, обусловленная потребностями развития и совершенствования. Понятие реконструкции городов имеет двойкий смысл. С одной стороны, оно отражает процесс развития населенных мест, усовершенствование их пространственной организации, протекающий длительное время. С другой стороны, это – материальный результат, состояние застройки в данное время. Только поняв эти стороны реконструкции в их взаимосвязи, можно правильно подойти к оценке задач и установить методы переустройства городов. Реконструкция – непрерывный процесс, проходящий в каждом городе по-разному в зависимости от предыдущего роста и современных требований. Это предопределяет значение города как исторического явления, в котором переплетаются различные эпохи. И в современном городском организме непрерывно изменяются его составляющие.

Проф. Бушуев С. Д. в монографии «Креативные технологии управления проектами и программами» сформировал определение понятия турбулентности в управлении проектами как явление, которое наблюдается, в основном, в среде окружения проектов, которое характеризуется хаотичным и бесконтрольным перемещением информационных и ресурсных потоков и, как следствие, возникновение вихрей, в результате чего успех проектов в рамках определенной стоимости, сроков, качества испытывает хаотические флуктуации и изменяется от точки к точке во времени нерегулярно.

В градостроительстве проявляется тенденция к интеграции, как в сфере материального производства, так и в сфере управления. Расширенное воспроизводство требует дальнейшего повышения уровня разделения труда, концентрации и специализации строительного производства, интенсификации обмена результатами производственно-хозяйственной деятельности.

В качестве одной из перспективных форм интеграции выступают в градостроительной структуре различные комплексы. В процессе формирования планов социального и экономического развития крупных городов все чаще складывается ситуация, когда для повышения эффективности используемых финансовых, материальных и трудовых ресурсов нужна не просто концентрация усилий, но и новые прогрессивные формы организации строительного производства. Примером могут являться

вновь созданные корпоративные комплексы, имеющие различные масштабы, цели, структуру (в градостроительной реконструкции – КНТК ГРек).

Ведущим признаком целесообразности применения координационных принципов управления выступает общность хозяйственных целей и задач, требующая тесной производственной кооперации отраслей.

С позиций методологии управления КНТК ГРек является экономическим объектом нового класса, получившим название интеграционного. Его специфика вытекает из его комплексности, что предполагает: а) высокий уровень совпадения интересов основных производственных организаций, входящих в КНТК ГРек при сохранении отраслевой принадлежности и соответствующей включенности ее в отраслевые системы планирования, финансирования, материально-технического снабжения и управления; б) взаимосвязь хозяйственной деятельности, определяющую их зависимость в достижении как собственных, так и отраслевых – целей, формирующих данный комплекс; в) территориально обусловленное социально-экономическое единство, невозможное без осуществления согласованной экономической политики, свободной от конъюнктурных и ведомственных ограничений.

Таковы самые общие особенности, свидетельствующие о том, что при организации управления КНТК ГРек нельзя лишь приспособлять действующий хозяйственный механизм, необходим поиск новых форм и методов. В сущности, главная проблема сегодня – это обеспечение координации в деятельности органов управления, относящихся к различным звеньям и уровням строительной отрасли. Чаще всего предлагают их объединить "под общей крышей", поскольку нужен единый хозяин. Но такие структуры слишком громоздки, трудноуправляемы, да и не всегда реализуемы на практике, особенно в строительстве. Необходимо таким образом организовать участников КНТК ГРек, чтобы они, реализуя собственные цели, достигали бы и общих результатов – скажем, с партнерами по строительству тех или иных строительных объектов или со смежниками, хотя и не участвующими непосредственно в работах, но обеспечивающими их, и т. д. Такой механизм есть – это координация. Целостность КНТК ГРек придает не столько пространственная организация, сколько тот конечный результат – продукт производства реконструкции, который строителями и создается. Сейчас, когда упор делается на экономические рычаги управления, уроки пренебрежения координационным

управління по відношенню к первичним економічним ячейкам необхідно учитивати.

Чтобы успешно развивать КНТК Грек надо учитивати изменения в системе управления городским хозяйством, случившиеся кардинальные изменения в экономике. Особенно это касается проблемы с ускорением технического обновления сферы производства строительных материалов.

Сегодня повсеместно ведется борьба с бюрократизмом административного аппарата, ликвидируются "лишние" звенья управления, ставится под сомнение необходимость существования многих организационных структур государственного управления. Вместо них создаются договорные объединения. Существует глубокий и точный критерий для оценки выбранного пути – насколько удастся снять остроту имеющихся в прежней системе управления противоречий, сделать их движущей силой развития.

Самое глубокое противоречие в сегодняшней экономике – это несоответствие между накопленным научно-техническим потенциалом и его использованием в практике. Вся новейшая история развития общественных систем – это непрерывный поиск эффективных способов освоения научных достижений для удовлетворения возрастающих потребностей человека.

МОДЕЛЮВАННЯ ВИВЕДЕННЯ НА РИНОК ІННОВАЦІЙНИХ ТОВАРІВ ТА ПОСЛУГ В УМОВАХ ТУРБУЛЕНТНОЇ ЕКОНОМІКИ

М. П. ПАН, к.т.н, доцент

*Харківський національний університет міського господарства
імені О. М. Бекетова*

Збільшення прибутковості виробництва вітчизняних і закордонних підприємств вирішально залежить від інновацій. В сучасних умовах турбулентної економіки передумовою виживання підприємств є нові й удосконалені товари та послуги.

Виведення на ринок інноваційних продуктів має суттєві відмінності, які слід враховувати. Зокрема, для інноваційного проекту характерна неповнота і невизначеність інформації про властивості й особливості сприйняття товарів та послуг на ринку, наприклад, про ставлення до нього потенційних споживачів і конкурентів. Неефективна стратегія виведення на

ринок інноваційних товарів та послуг може мати негативні наслідки як для виробників, так і споживачів.

Прогнозування просування інноваційних товарів та послуг в умовах невизначеності найкраще можна забезпечити за допомогою імітаційних моделей, побудованих на принципах системної динаміки. Більшість моделей, які доречно використовувати щодо поширення інновацій, починаючи з моделі Басса, прямо залежать від двох параметрів: коефіцієнта інновації p і коефіцієнта імітації q . Згідно з моделлю Баса, частка покупців, які здійснюють акт покупки інноваційного товару або послуги в момент часу t , описується формулою

$$\frac{f(t)}{1 - F(t)} = p + qF(t), \quad (1)$$

де $f(t)$ - частка покупців, які здійснюють акт покупки в момент часу t , або (іншими словами) функція розподілу покупців у часі $F(t)$; p - коефіцієнт інновації, або коефіцієнт зовнішнього впливу; q - коефіцієнт імітації, або коефіцієнт внутрішнього впливу.

Модель передбачає, що акт купівлі вчиняється або під впливом реклами та засобів масової інформації (ця категорія покупців називається новаторами), або під впливом думки людей, які вже зробили покупку (ця категорія покупців називається імітаторами).

Ймовірність здійснення покупки (ліва частина формули (1)) залежить: по-перше, від зовнішнього впливу (реклама, ЗМІ), що вважається постійним і виражається коефіцієнтом зовнішнього впливу; по-друге, від впливу самої соціальної системи, який збільшується по мірі зростання кількості людей, які вже зробили покупку.

Модель Баса була створена за допомогою програмного забезпечення імітаційного моделювання Vensim, яке підтримує моделі, побудовані на принципах системної динаміки, і має академічну версію PLE, що дає змогу студентам і викладачам використовувати його безкоштовно.

У запропонованій моделі параметр m - розмір цільової аудиторії, новатори створюють потік нових користувачів за рахунок реклами інноваційного продукту. Параметр p представлений ефективністю реклами. Імітатори створюють потік нових користувачів за рахунок запрошення від "сарафанного радіо". Параметр q представлений як добуток середньої тривалості активності користувача і коефіцієнта відгуку на запрошення.

На моделі Баса було проведено комп'ютерні експерименти для різних інноваційних продуктів: парових прасок, мобільних телефонів, смартфонів.

Відповідно до різних параметрів p і q було досліджено, як змінюється точка перегину логістичної кривої S залежно від введених параметрів.

Застосування методів імітаційного моделювання виведення на ринок інноваційних товарів та послуг дозволяє значно підвищити обґрунтованість рішень, що ухвалюються, і зменшити ризик від їхньої реалізації. Подальше дослідження автора буде присвячено модифікації моделі Баса для просування інноваційних товарів та послуг.

МЕНЕДЖМЕНТ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Є. Ю. ГНАТЧЕНКО, к. е. н.

Харківський національний університет міського господарства

імені О. М. Бекетова

gmatchenko@hotmail.com

Серед проблем розвитку будівельних підприємств в період економічного реформування, найбільш актуальними є питання підвищення ефективності їх діяльності, безпосередньо пов'язані із задоволенням споживчого попиту на будівельну продукцію, роботи або послуги.

Вирішенню зазначених проблем може сприяти використання принципів і методів сучасного маркетингу. Як показує практика, багато українських будівельних підприємств, конкуруючих на ринках, ще не готові до активного ведення конкурентної боротьби. Основними причинами цього є недостатнє опрацювання методичного забезпечення управління конкурентоспроможністю, відсутність у підприємств ефективних управлінських та організаційно-економічних механізмів реагування на вимірювання зовнішнього і внутрішнього середовища.

Для чіткого відокремлення впливу маркетингових чинників на конкурентоспроможність підприємства варто побудувати ієрархічну модель конкурентоспроможності, яка складається із чотирьох основних компонентів: конкурентоспроможності будівельних послуг та готових об'єктів (нерухомості) як базового фундаменту розвитку будівельної організації; конкурентоспроможності за рахунок довіри до підприємства, його досвіду та

іміджу (кількість завершених об'єктів, тривалість будівництва, споживча якість будівель тощо); конкурентоспроможності самого підприємства як організаційно-економічної системи та конкурентоспроможності потенціалу підприємства, що виявляється у його здатності функціонувати на ринку у довгостроковій перспективі, успішно адаптуватись до зміни умов і чинників зовнішнього середовища, підтримувати існуючі та формувати нові конкурентні переваги (рис.1).



Рисунок 1 – Ієрархічна модель конкурентоспроможності підприємства та вплив на неї маркетингових чинників

При встановленні ціни необхідно враховувати прийнятну цінність пропозиції на певні види продукції, робіт, послуг, витрати на виробництво, аналіз цін і якості аналогічного товару конкурентів. Для будівельного виробництва особливо доцільним є використання такого методу

конкурентного ціноутворення, як встановлення ціни на підставі проведення тендерів.

Збутова діяльність загальнобудівельних підприємств характеризується, передусім, застосуванням прямого маркетингу, тобто каналу збуту нульового рівня. Аналіз ринків збуту кінцевої продукції дає змогу відповісти на питання: де існує ще незадоволений попит на кінцеву будівельну продукцію і де є доцільним будівництво нових об'єктів для задоволення цього попиту.

Для успішної реалізації збутової діяльності вагомим також є чинник морального (функціонального) старіння – замовники звертають увагу не тільки на високі якісні характеристики об'єкта, який споруджується (чи робіт, які виконуються), але й на сучасність проектного рішення.

Також необхідна розробка комплексу рекламних заходів, який передбачав би вибір засобів масової інформації, обсягу реклами, розподіл рекламних оголошень в часі. Крім того, проектна орієнтація продукції реального інвестування зумовлює використання такого інструменту маркетингових комунікацій, як особистий продаж. Успішне просування залежить і від високого рівня обслуговування споживачів будівельних послуг, систематичного застосування заходів «паблік рілейшнз» (сприятиме створенню позитивного образу будівельної організації), участі у спеціалізованих будівельних виставках, надання певних сервісних гарантій тощо.

Вагомим компонентом маркетингового механізму управління конкурентоспроможністю будівельних підприємств є підсистема адаптації маркетингового потенціалу підприємства до умов зовнішнього середовища, яка реалізується через розробку маркетингової стратегії, формування організаційно-управлінської і інформаційної інфраструктури маркетингової діяльності підприємства, а також проектування елементів його маркетингового комплексу.

Системою орієнтації будівельних підприємств в умовах ринкової економіки є маркетинговий інструмент, що забезпечує можливість своєчасного регулювання організаційної структури будівельного підприємства, удосконалення його внутрішніх і зовнішніх зв'язків, запобігання негативних впливів ризиків і, в кінцевому підсумку, створення необхідних умов для оптимального функціонування будівельного підприємства.

МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕС-ЕДИНИЦАМИ СТРОИТЕЛЬНОЙ КОМПАНИИ

В. И. ТОРКАТЮК, Н. В. ДРИЛЬ, А. Г. СОБОЛЕВА, Т. И. СВЕТЛИЧНАЯ,
Е. Ю. ГНАТЧЕНКО

*Харьковский национальный университет городского хозяйства
имени А. Н. Бекетова*

В интегрированных компаниях взаимоотношения между головной организацией и бизнес-единицами должны строиться на принципах единства, который с успехом применяется в корпорациях. Но он возможен исключительно в тех случаях, когда в компании можно четко выделить несколько центров принятия решений, в том числе несколько обособленных подразделений (например, это возможно в строительных холдингах). Таким образом, в холдинговых структурах происходит передач части управленческих функций бизнес-единицам, т.е. дочерним компаниям.

Между управляющей компанией и бизнес-единицами происходит перераспределение функций по управлению собственностью. Поэтому основной задачей управляющей компании является достижение наивысшего эффекта синергии от деятельности бизнес-единиц.

Для построения оптимальной модели интегрированного управления, в частности, строительными бизнес-единицами на принципах единства необходимо построить матрицы управления.

На первом этапе для выявления собственных сильных и слабых сторон строительной организации, а также возможностей и угроз, содержащихся во внешней среде, рекомендуется использовать матрицу SWOT-анализа. Это позволит определить направления улучшения деятельности организации. В ходе анализа, в соответствии с методологией SWOT, предлагаются мероприятия по взаимодействию сильных и слабых сторон с возможностями и угрозами строительной организации.

На втором этапе для повышения эффективности межбюджетных отношений в строительной организации необходимо, с использованием механизма оптимизации, определиться с положением самих бизнес-единиц в бизнес-группе. Для характеристики бизнес-единиц и дальнейшей системы моделирования предлагается взять за основу матрицу Бостонской консалтинговой группы (БКГ) достоинства которой заключаются в ее простоте и универсальности. Она позволяет также провести оценку вида деятельности, сравнить предприятие с конкурентами и определить свое место.

Согласно подходу БКГ, направления бизнеса распределяются в двухмерной плоскости относительно осей координат, отражающих успешность бизнеса и перспективность отрасли.

Таким образом, матрица помогает выполнению двух функций:

- 1) принятию решений о намеченных позициях на рынке;
- 2) распределению стратегических денежных средств между бизнес-единицами в будущем.

Практика использования матрицы БКГ показала, что она весьма полезна при выборе между различными зонами хозяйствования, определении стратегических позиций, а также для распределения стратегических ресурсов на ближайшую перспективу.

Обычно при использовании матрицы БКГ в качестве показателей используются объем реализации, прибыль, рентабельность продаж.

Доля рынка должна рассматриваться с позиций положения, занимаемого продукцией строительного комплекса на рынке (государственном или региональном). Поскольку она зависит от вида продукции и от ее значимости, целесообразно продукцию для строительных работ сопоставлять по ее удельному весу на региональном рынке.

В интегрированных бизнес-структурах важной задачей становится управление перераспределением ресурсов между направлениями бизнеса в зависимости от стратегических целей деятельности. Значительное число интегрированных бизнес-структур включает участников (подразделения) бизнеса в различной стратегической ситуации. Перераспределение ресурсов между ними часто планируется исходя из экспертных представлений о предполагаемых доходах участников интегрированных образований и потребностях в ресурсах. Поэтому актуальной проблемой является разработка модели планирования доходов и расходов и управления перераспределением ресурсов.

Так как бюджет доходов и расходов относится к числу основных бюджетов, на примере его составной части — доходов и расходов по обычным видам деятельности (продаж) - проведем моделирование гибкого бюджетирования.

Задача построения модели включает три взаимосвязанных направления:

- 1) определение методологии взаимоувязки бюджетов доходов и расходов бизнес-единиц, входящих в состав строительных интегрированных

структур, на стадії їх підготовки і утвердження на основі оптимізації целевої функції;

2) побудова гнучкої моделі бюджетування на основі типології строительних підприємств згідно матриці БКГ і побудови моделей в різних установках для різних типів підприємств, входять в інтегровану строительну бізнес-групу;

3) визначення ключових показників для кожного типу підприємств, на основі фактичного виконання яких раціонально проводити моніторинг стійкості діяльності кожного підприємства, входять в склад бізнес-груп.

ФОРМУВАННЯ СУЧАСНИХ СКЛАДОВИХ СТРАТЕГІЧНОЇ МЕТИ ТА МОДЕЛІ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

С. М. ГАЙДЕНКО, С. В. ТЕЛЯТНИК

*Харківський національний університет міського господарства
імені О. М. Бекетова
alanserg@mail.ru*

В сучасних умовах господарювання важливу роль займає підвищення ефективності діяльності шляхом: інтенсифікації економічного зростання та якості діяльності підприємств. Тільки при дотриманні цих умов, можливо, одержати необхідні економічні результати.

Ефективність виробництва, як відомо, з одного боку - це співвідношення між фізичними ресурсами (витратами) та фізичним продуктом (виріб, послуга), а з іншого - співвідношення між конкретними витратами вартості та загальним конкретним вартісним результатом.

Основним загальним показником ефективності є прибуток (прибутковість), яка в сучасних умовах господарювання повинна стати способом забезпечення зростання добробуту населення та боротьби з інфляцією.

Сумарний результат підвищення ефективності виробництва відображається в збільшенні кількості продукції, поліпшенні її якості, зниженні витрат ресурсів, виробництві принципово нової продукції, поліпшенні умов праці та ін.

Необхідно зазначити, що ефективність різних ланок виробництва не може відображатися одним показником, необхідна система взаємопов'язаних і взаємопідпорядкованих різних показників, здатних відобразити специфіку різних виробництв і його сторін. Система показників економічної ефективності виробництва містить у собі як загальні (зростання об'єму виробництва продукції в вартісному виразі, собівартість, рентабельність, прибуток й ін.), так і індивідуальні показники (трудові, основні фонди, матеріальні ресурси).

Економічна ефективність виробництва на підприємстві визначається під впливом дії великої кількості факторів технічного, економічного, організаційного та соціального характеру.

Далі необхідно відмітити, що для різних галузей народного господарства, при оцінці ефективності діяльності підприємств можна застосувати модель фінансового результату підприємства (див. рис. 1). Фінансовий результат діяльності підприємства оцінюється узагальнюючим показником: прибуток або збиток.

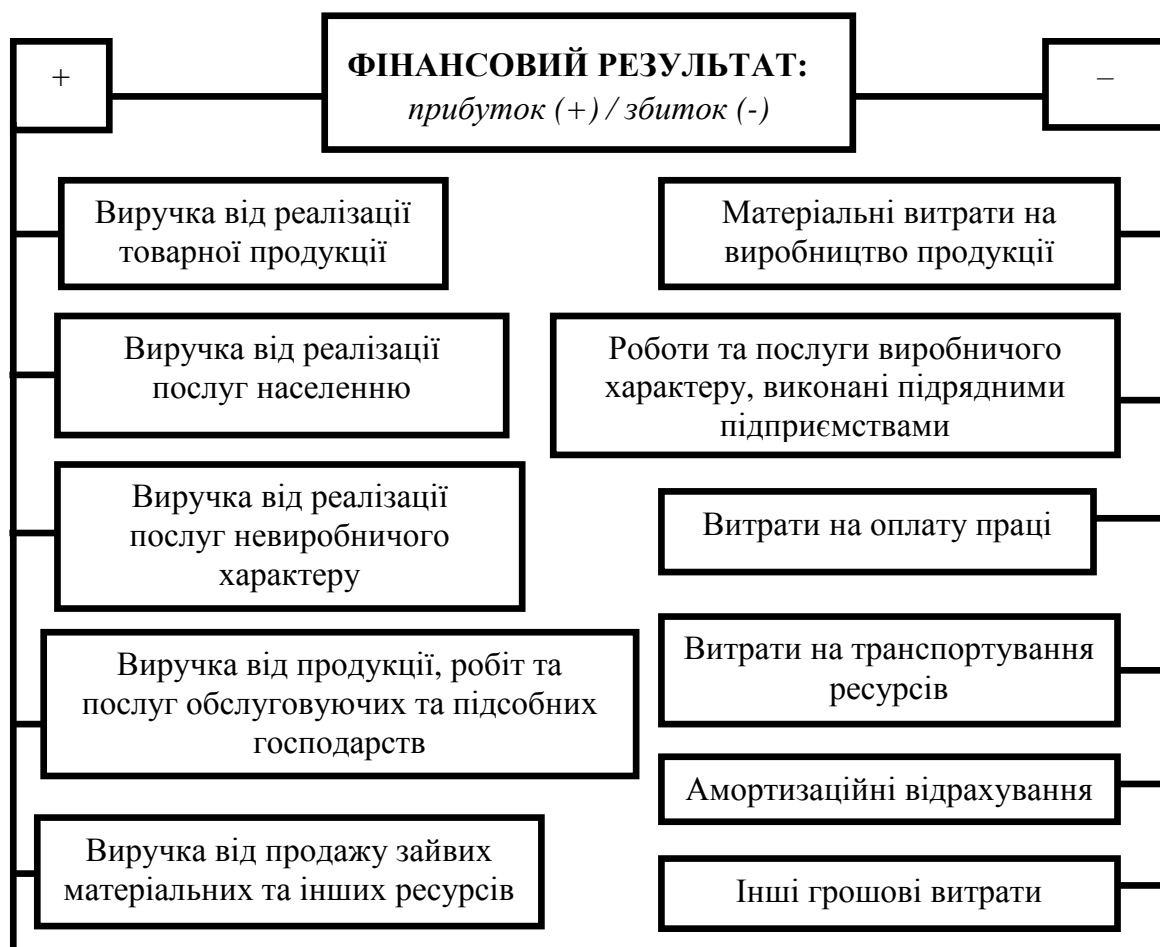


Рисунок 1 - Модель формування фінансового результату підприємства

Прибуток або збиток утворюється з виручки від реалізації продукції (послуг) за мінусом матеріальних витрат, відрахувань на амортизацію і соціальне страхування, інших грошових витрат й витрат на оплату праці.

На зміну фінансового результату підприємства впливають показники ефективності, які можна представити в наступному виді:

$$\Phi PP = f (PP; ПП; СPP; ДП_{відPP}),$$

де ΦPP - зміна фінансового результату підприємства (у порівнянні з рівнем попереднього року);

PP - зміна рентабельності реалізованої продукції (послуг);

$ПП$ - зміна продуктивності праці;

$СPP$ - зміна собівартості реалізованої продукції;

$ДП_{відPP}$ - зміна доходу підприємства від реалізованої продукції.

Обираючи та приймаючи стратегічну мету та модель виходу підприємства з кризового стану необхідно керуватися тим, що вони повинні забезпечувати ефективність виробництва. Це обумовлено тим, що підвищення ефективності виробництва є основною проблемою функціонування в сучасних умовах господарювання та важелем інтенсивного підвищення ефективності діяльності підприємства.

ЕКОЛОГІЧНІ ТА ЕКОНОМІЧНІ ІНСТРУМЕНТИ УПРАЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Г. Г. СОБОЛЕВА, к. е. н., Д. С. ЛІСКОВСЬКИЙ, магістр
*Харківський національний університет міського господарства
імені О. М. Бекетова*

Основними складовими економічного механізму управління екологічним розвитком підприємства виступають: суб'єкт управління, об'єкт управління, мета, завдання, групи функцій, принципів, методів, інструментів управління. Розглянемо більш детально зазначені елементи.

Суб'єктами управління екологічним розвитком можуть виступати як державні органи влади, так і керівництво підприємства усіх рівнів в залежності від поставлених цілей та завдань екологічного розвитку.

Об'єктом управління виступає екологічний розвиток підприємства як процес розвитку економічних відносин з врахуванням екологічного аспекту в усіх сферах діяльності підприємства.

Основною метою управління екологічним розвитком є досягнення такої організації господарської діяльності, яка б забезпечувала відтворюваність навколишнього природного середовища.

Функції управління екологічним розвитком збігаються із загальними функціями менеджменту та включають [1, с.68]:

- екологічне планування – включає планування фінансових та виробничих процесів з врахуванням екологічного аспекту, планування ресурсного забезпечення діяльності підприємства.
- організація екологічного розвитку – формування та розподіл обов'язків і повноважень структурних підрозділів та служб, що здійснюють управління екологічним розвитком;
- мотивація у сфері екологічного розвитку – формування системи заохочення споживачів та працівників підприємства до досягнення ключових цілей та завдань екологічного розвитку, ресурсозбереження;
- контроль у сфері екологічного розвитку – формування системи параметрів та показників оцінки екологічного розвитку, моніторинг їх досягнення.

Прийняття ефективних управлінських рішень після визначення пріоритетного напрямку має відбуватися із використанням різноманітних інструментів.

Екологічні та економічні інструменти управління підприємствами [2]

Екологічні інструменти	Економічні інструменти
Стандартизація	Штрафні санкції
Сертифікація	Податки
Експертиза	Дотації
Аудит	Субсидії
	Пільги
Результат використання екологічних та економічних інструментів	
Отримання екологічно чистої продукції та збереження довкілля	Стабільність розвитку підприємства

Як свідчать дані таблиці 1. взаємодія екологічних та економічних інструментів у господарській діяльності підприємств є високою, їх

використання для формування управлінських рішень забезпечує ефективне функціонування суб'єктів ринку.

Використання екологічних інструментів є невід'ємною складовою механізмів екологічного управління. На жаль, для більшості промислових підприємств екологічна політика не є основою прийняття управлінських рішень.

Механізми екологічного управління потребують здійснення наступних етапів [3, с.57]:

1. розробка екологічних заходів;
2. впровадження екологічних заходів;
3. контроль за реалізацією екологічних заходів;
4. аналіз результатів;
5. усунення недоліків;
6. удосконалення екологічної політики.

Існуюча екологічна ситуація і тенденції її зміни багато в чому визначаються промисловим виробництвом і господарською діяльністю в цілому. Незважаючи на окремі успіхи і досягнення, загальна картина продовжує погіршуватися, що веде до подальшого розвитку екологічної кризи в світі. Основна причина подібного положення полягає в низькій ефективності використовуваних механізмів екологічного контролю і управління на промисловому виробництві, переважно заснованих на жорстких адміністративних методах і примусі [4, с. 88].

У самому загальному вигляді і екологічне управління та екологічний менеджмент можна визначити як комплексну різнобічну діяльність, спрямовану на реалізацію екологічних цілей, проектів і програм.

Екологічне управління - діяльність державних органів і економічних суб'єктів, головним чином спрямована на дотримання обов'язкових вимог природоохоронного законодавства, а також на розробку і реалізацію відповідних цілей, проектів і програм.

Обґрунтовуючи методи підвищення рівня екологічної безпеки процесів виробництва і споживання, ресурсозбереження і мінімізації екологічних ризиків, екологічний менеджмент дозволяє: для компаній - виявити шанси в області економії витрат, освоєння нових екологічних ринків, підвищення на цій основі конкурентоспроможності; для регіонів і країн - підвищити якість навколишнього природного середовища з урахуванням інтересів теперішніх

та майбутніх поколінь; самій природі - підтримувати біорізноманіття та багатство природних ресурсів.

Література: 1. *Корбушко И.Н.* Экологизация этапов жизненного цикла товаров в системе экологизации промышленного производства // Вісник Сумського державного університету. – 2006. - №1 (85). – С.127-135. 2. *Кашенко О.Л.* Механізми фінансового і правового регулювання у природокористуванні // Фінанси України. – 2001. – №2. – С. 141-146. 3. *Москаленко В.П., Шипунова О.В.* Финансово-экономический механизм промышленного предприятия: научно-методическое издание. / Под научной редакцией д.э.н., профессора В.П. Москаленко – Сумы: Издательство «Довкілля», 2003. – 176 с. 4. *Волков А.А.* Финансовый механизм охраны окружающей среды // Финансы. – 1999. – №3. – с. 18-20.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КАК ИНСТРУМЕНТА УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАДЕЖНОСТЬЮ БИЗНЕС-СТРУКТУР

**В. И. ТОРКАТЮК, О. М. КСЫФИЛИНОВА, А. Ю. КУЧМА,
С. В. МОЗГОВОЙ, Т. Е. БУТЕНКО**

*Харьковский национальный университет городского хозяйства
имени А. Н. Бекетова*

Эффективное управление экономическими результатами деятельности для большинства бизнес-структур является весьма важным и актуальным. Оно должно быть основано на своевременных оценках ситуации, принятии адекватных мер и недопущении опасных отклонений результатов деятельности; обеспечивающих экономически надежное развитие бизнес-структур. Управление эффективностью предпринимательской деятельностью осуществляется с использованием большого количества дискретных экономических, коммерческих, технических и других показателей. Измерение эффективности предпринимательской деятельности является важнейшей проблемой в связи с тем, что несбалансированность и противоречивость критериев ее оценки не позволяет достоверно судить о необходимости изменений в предпринимательской деятельности. Это усложняет возможности их применения для управления и предопределяет целесообразность и необходимость совершенствования многокритериальной системы оценки эффективности предпринимательской деятельности,

позволяющей комплексно и однозначно оценивать результаты.

Предприниматели, сталкиваясь с нарастающим количеством проблем, требующих немедленного разрешения и учета сложных взаимосвязей внутренней и внешней среды, испытывают потребность в новых инструментах управления, позволяющих оперативно и комплексно оценивать состояние экономической надежности и перспективы развития бизнес-структур, соизмерять цели с их возможностями и интересами потребителей.

Эффективность предпринимательской деятельности, тесно связанная с целесообразностью использования средств для достижения поставленных целей, имеет первостепенное значение для вывода экономики Украины на путь устойчивого развития, привести к росту благосостояния и качества жизни населения. Изложенные обстоятельства определили актуальность темы диссертационного исследования, обусловленные ее теоретической и практической значимостью, которая возрастает в условиях укрепления самостоятельности бизнес-структур и повышения эффективности предпринимательской деятельности.

Концепция оценки эффективности предпринимательской деятельности должна учитывать:

- изменения целей (целевых ориентиров) функционирования и развития бизнес-структур. Данное требование объясняется необходимостью оценки качества достигнутого результата, с точки зрения целевого предназначения предпринимательской деятельности;

- параметры взаимозависимости внутренних условий и внешней среды (сложившихся условий функционирования);

- специфику предпринимательской деятельности, так как необходим учет как человеческого, так и техногенного фактора; наличие пространственно определенной предпринимательской инфраструктуры, где основой функционирования является воспроизводство товаров, работ и услуг, призванных удовлетворить потребительские предпочтения;

- взаимодействие и взаимозависимость между основными^ элементами бизнес-структур и отображать влияние множества входящих, параметров на множество выходных значений результата их функционирования;

При формировании единой: концепции оценки эффективности предпринимательской деятельности следует придерживаться главенствующего положения: результативность и экономичность это основные ее критерии.

Организация и управление бизнес-структурами предполагает комплекс мероприятий,, направленных на эффективное ведение предпринимательской деятельности при наиболее целесообразном использовании выделенных трудовых, материальных и денежных; ресурсов. Она предусматривает выполнение работ по установлению режима, внедрению различных форм организации труда, снабжению материально-техническими ресурсами и т.д. Комплексная оценка эффективности предпринимательской деятельности, предполагает оценку достигнутого уровня доходов, эффективность использования ресурсов и соблюдения оптимальных пропорций развития.

Для обеспечения эффективной организации экономических отношений в бизнес-структурах должны быть созданы соответствующие условия. К ним относятся: имущественная обособленность, прогрессивная нормативная база, система учета движения материальных ценностей, расходов и продукции, рациональная система оценки и материального стимулирования деятельности, создание инфраструктуры и логистических схем управления товарно-материальными потоками.

Функционирование бизнес-структур должно обеспечивать их эффективное развитие. При этом развитие может быть рассмотрено как непрерывный процесс совершенствования предпринимательской деятельности через оптимизацию ее составляющих, предполагающий повышение степени целесообразности в ее строении и поведении, становление возможности достижения максимального эффекта с минимумом затрачиваемых средств. Развивающаяся предпринимательская структура - это структура, переходящая в новое качественное состояние с более высоким качественным уровнем.

Результат экономически надежного функционирования предпринимательской структуры характеризуется полученной эффективностью, выступающей мерой экономичности и результативности использования ресурсов как входных факторов производства для получения продуктов такого качества и в таких объемах, которые необходимы обществу в длительной перспективе. Высокая эффективность в качестве меры экономичности указывает, что ресурсы используются целиком и полностью, а отходы и потери сведены к минимуму. Результативность означает, что производимая продукция вносит вклад в достижение конкретных целей. Экономически надежная предпринимательская структура призвана быть эффективной, так как неэффективно функционирующая рано или поздно будет подвергаться разрушению.

АНТИКРИЗИСНЫЕ МЕРЫ ПО РАЗВИТИЮ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

В. И. ТОРКАТЮК, А. С. ВЫШЕТРАВСКАЯ, А. В. ЧУПИЛКО,
О. И. КИРИЧЕНКО, В. В. СОСОННА

*Харьковский национальный университет городского хозяйства
имени А. Н. Бекетова*

Мировой финансовый и экономический кризис, разразившийся в начале осени 2008 года, задел и Украину, ибо она интегрирована в мировую экономику и во многом зависит от уровня цен на энергоресурсы. Но особенно сильно кризис сказался на инвестиционно-строительном комплексе Украины. В связи с этим осмелюсь предположить, что если бы даже не было мирового кризиса, строительная отрасль все равно рано или поздно оказалась бы в тяжелом положении. Кризис лишь ускорил и обнажил наши проблемы. Для того чтобы избежать в дальнейшем такой ситуации, необходим объективный анализ причин кризисных явлений.

Конечно, это требует детального анализа, но в рамках данного сообщения постараюсь конспективно изложить как причины кризиса, так и возможные пути выхода из него.

Итак, причины:

Во-первых, явный перегрев рынка жилищного строительства, когда спрос превышал предложение, в результате чего цены на жилье в последние 3 года (особенно в 2006 году) выросли в разы! Возникла необоснованно высокая рентабельность компаний, хотя в то же время в разы выросла и себестоимость строительства.

Во-вторых, получило широкое развитие потребительское кредитование физических лиц (которое ошибочно называли ипотекой), что также разогрело рынок жилья.

В-третьих, городские власти увлеклись «комплексной застройкой территорий под жилищное строительство», поручив сотни гектаров земли в основном московским компаниям, которые не только практически не приступили к инженерной подготовке огромных территорий, но в условиях кризиса отказались это делать. Поэтому никаких ожидаемых «миллионов» кв.метров жилья город не получит. В то же время средние компании, вводившие прежде до 50-60 % жилья в городе уже два года не могут получить участки для строительства и уходят с рынка.

В-четвертых, все внимание уделялось крупным и сверхкрупным инвестиционно-строительным компаниям (они хорошо известны), которые именно в кризисное время оказались в тяжелом финансовом положении. В то же время средний и малый бизнес оказались «в загоне».

В чем же выход из сложившейся ситуации? Очевидно – в преодолении указанных основных причин кризиса. Если не действуют прежние механизмы, необходимо заменить их новыми.

Главная проблема сейчас – это возродить спрос на квартиры со стороны населения, ибо он – практически единственный источник инвестиций в жилищное строительство. Этот спрос резко упал, что поставило строительные компании в тяжелейшее положение.

Спрос упал по следующим причинам:

1. Практически прекратилась выдача потребительских кредитов на жилье (их выдают три банка, да и то под огромные проценты).
2. Население ждет, что цены на жилье резко упадут – это подогревается попыткой покупки жилья для социальных нужд по цене значительно ниже себестоимости и безответственными заявлениями некоторых руководителей страны о том, что кризис будет еще глубже.
3. Следует, к сожалению, констатировать неуверенность, даже ступор, всех без исключения участников рынка:
 - физических лиц в том, что будут достроены дома, из-за безденежья застройщиков в связи с полным прекращением выдачи кредитов банков;
 - банков в том, что будут возвращены кредиты, выданные как населению, так и застройщикам. Кроме того, кредитование строительства, по инструкции Госбанка, отнесено к зоне наиболее рискованного и требует практически 100 % резервирования;
 - застройщиков в том, что, если они будут продолжать строительство за счет собственных или привлеченных средств, будут ли продаваться квартиры;
 - у производителей и поставщиков строительных материалов в том, что их продукция будет куплена.

Итак, главная проблема – всеобщая неуверенность как в ближайшем, так и отдаленном будущем. Единственный выход – снижение уровня такой неуверенности. Поэтому необходимо принять срочные меры к активизации спроса.

Активизировать спрос можно и нужно несколькими способами:

1) Перейти к так называемому «проектному кредитованию», т. е. выдаче кредитов банками самим застройщикам, которые впоследствии будут продавать готовые квартиры или государству, или населению. Необходимо разработать и утвердить механизм «проектного кредитования».

2) Поскольку надежды на господдержку деньгами этой системы невелики, сбор средств от будущих владельцев квартир можно организовать под гарантии города, т. е. вселить в людей уверенность в том, что их деньги не пропадут. Таким образом, не следует отказываться от средств населения, но это будет принципиально другая система, основанная на уверенности в том, что деньги не пропадут, а заявленные квартиры будут получены в срок. Подчеркну необходимость гарантий города определенным коммерческим банкам (на конкурсной основе). Кроме того, следует под эти гарантии использовать и средства самих банков (на начальной стадии готовности домов – например 5-6 этажей) и осуществить строгий контроль банков целевого использования средств и хода строительства домов. Полезно вспомнить и использовать практику строительства домов жилищно-строительными кооперативами. Уверенность населения следует подкрепить и тем, что строительные компании входят в саморегулируемые организации, где существует субсидиарная ответственность друг за друга. Наконец, сами коммерческие банки уже остро ощущают потребность в кредитовании реальной экономики, но без необоснованных рисков. «Проектное кредитование» — как раз тот финансовый инструмент, где минимизированы банковские риски.

3) В то же время необходимо в дальнейшем (когда появятся готовые квартиры и, следовательно, настоящая ипотека), субсидировать гражданам разницу между ставками на кредит коммерческих банков и уровнем инфляции в данном году. Это сравнительно небольшие деньги по сравнению с теми, которые сейчас идут на поддержку олигархов и крупнейших компаний, т. е. воспроизводятся условия для нового кризиса.

Необходимо выставление на аукционы небольших лотов инженерно подготовленных земельных участков по разумной цене, поддержка не на словах, а на деле среднего и малого бизнеса, инженерная подготовка территорий на основе частно-государственного партнерства и другие антикризисные меры. Но главное – ликвидировать денежные тромбы, парализовавшие жилищное строительство.

ФРАКТАЛЬНА ГЕОМЕТРІЯ В ДОСЛІДЖЕННІ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ СТРУКТУР, ЯК ІННОВАЦІЙНИЙ ЕЛЕМЕНТ НА ПІДПРИЄМСТВІ

А. В. ЗОЛОЧЕВСЬКА, студентка 5 курсу

Харківський національний університет міського господарства

імені О. М. Бекетова

AnastasiyaZolochavska@gmail.com

В сучасних умовах глобалізації економіки, зміцнення ринкових відносин, загострення конкурентної боротьби економічний розвиток підприємства безпосередньо залежить від впровадження інновацій. Перехід на інноваційний шлях розвитку вимагає від підприємства визначення готовності і оцінки можливості розробок та подальшого впровадження нововведень. Для цього необхідно виявити наявність достатньої ресурсної бази для проведення інноваційного процесу та стимулюючі і перешкоджаючі фактори середовища впровадження інновацій. У науковому середовищі не існує загальновизнаних методичних підходів, що дозволяють враховувати готовність підприємства до впровадження інновацій і можливості, що надаються зовнішнім оточенням для ефективної реалізації інноваційних розробок, у складі єдиного комплексного показника. Враховуючи необхідність впровадження інновацій в межах конкурентної боротьби, показник інноваційної позиції, що характеризує готовність і можливості комерціалізації інновацій, виступає одним з факторів підвищення конкурентоспроможності підприємства. Інноваційна позиція підприємства визначається комплексним економічним показником, що характеризує готовність підприємства до успішної комерціалізації інновацій та враховує вплив оточуючого середовища. Готовність підприємства до успішної реалізації інноваційного процесу доцільно розглядати не тільки з точки зору його внутрішніх резервів і зовнішніх можливостей (інноваційного потенціалу та інноваційного клімату), але й з урахуванням інноваційної активності та інноваційної сприйнятливості підприємства. Такий підхід дозволяє не тільки оцінити поточний стан ресурсної бази, готовність персоналу і менеджменту та сприятливість зовнішнього середовища, але і врахувати, наскільки активно підприємство реалізує свої інноваційні можливості і доводить інноваційні розробки до комерціалізації. Оцінка інноваційної позиції передбачає врахування чотирьох складових: інноваційного потенціалу, інноваційного клімату, інноваційної активності та інноваційної сприйнятливості.

Дослідження впливу інноваційного потенціалу підприємства ґрунтується на оцінці 5 блоків показників: продуктовий (показники якості, економічні показники), ресурсний (матеріально-технічні ресурси, трудові ресурси, інформаційні ресурси, фінансові ресурси, ефективність використання ресурсів), організаційний (організаційна структура, організаційна культура, рівень технології процесів), управлінський (ефективність керівництва, ефективність системи управління), функціональний блок (стадія розробки продукції, виробнича стадія, стадія реалізації). Аналіз інноваційного клімату включає складові макро-, мезо- та мікросередовища підприємства.

Актуальність дослідження організаційних структур (на рівні мікросередовища підприємства) полягає у тому, що тенденції сучасного економічного розвитку, необхідність постійної адаптації підприємства до умов зовнішнього середовища, потреба у стійкій конкурентній перевазі підприємства як на національному, так і глобальному ринках потребують вдосконалення підходів до формування організаційної структури.

Організаційна структура служить матеріальною основою системи управління підприємством і багато в чому визначає ефективність його діяльності. Вона впливає на ефективність функціонування як малих підприємств, так і великих корпорацій.

Організаційна структура управління - це форма системи управління, яка визначає склад, взаємодію та підпорядкованість її елементів; один з видів моделей, сукупність яких має назву організаційних структур підприємства; на відміну від інших видів надає структурні зв'язки підпорядкування (субординації) посад та підрозділів підприємства (або інших видів організацій).

Від організаційної структури залежить як і майбутнє підприємства, так і основні фінансові показники, що показують ефективність діяльності підприємства будь-якої сфери. Питання ефективного управління підприємством зараз стоїть дуже гостро, а сама по собі організаційна структура займає ключове місце в ньому. Організаційна структура є важливим механізмом управління проектом. Вона дозволяє реалізувати всі функції та процеси, необхідні для досягнення цілей проекту.

Застосування теорії фракталів в аналізі організаційних структур адаптує підприємство до умов зовнішнього сучасного економічного середовища. З точки зору інформаційних потоків виявлення перспектив використання теорії фракталів у дослідженні організаційних структур є метою роботи.

Математичні основи теорії фракталів були закладені на самому початку ХХ ст., однак тільки після опублікування Б. Мандельбротом в 1982 р. монографії «Фрактальна геометрія природи» почався інтенсивний розвиток як самої теорії, так і її додатків. Разом з тим, оскільки фрактали є порівняно новим об'єктом дослідження, представляється корисним привести короткий огляд основних положень теорії.

Строгого й повного визначення фракталів поки не існує. Однак це не є перешкодою для розвитку теорії. У цей час вона швидко розбудовується завдяки наявності інтуїтивних визначень, а також визначень, що мають достатній рівень математичної суворості. У даній роботі в якості робочого визначення прийняте наступне: фракталами називаються вкладені в простір самоподібні геометричні об'єкти дробової топологічної розмірності.

У роботі розраховано фрактальну розмірність на кожному рівні структури підприємства КП «Харківські теплові мережі» за різної інтенсивності інформаційного потоку, що дало наступний результат: із збільшенням інтенсивності інформаційного потоку фрактальна розмірність зменшується і до наступних рівнів доходить тільки частина початкової інформації.

Фрактальну розмірність інформаційного потоку розраховують за формулою: $D_m = \frac{\ln \lambda_m}{\ln x_m}$. Варто зазначити, що нові інформаційні технології

істотно змінюють поняття організаційної структури, як чіткої системи поділу праці, відповідальності та повноважень, формальних процедур влади та контролю. Ці зміни з однієї сторони збільшують свободу, а з іншої сторони - посилюють функції "м'якого", але всебічного контролю. Управління перетворюється в тотальний, але більш тонкий механізм.

МОДЕЛЬ ПЛАНУВАННЯ КАПІТАЛЬНИХ РЕМОНТІВ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПІДПРИЄМСТВ ВКГ В УМОВАХ ТУРБУЛЕНТНОЇ ЕКОНОМІКИ

І. В. ПОКУЦА, асистент кафедри економіки підприємств,
бізнес-адміністрування та регіонального розвитку
*Харківського національного університету міського господарства
імені О. М. Бекетова*

Водопровідно-каналізаційне господарство (ВКГ) більшості міст України сьогодні знаходиться в кризовому або аварійному стані, що

безпосередньо впливає на рівень життя людей, благоустрій населених пунктів, розвиток промисловості та сільського господарства.

В цілому по країні близько 35,1% мереж ВКГ мають термін служби більше 90 років, 19,5% мереж експлуатуються 75-90 років, а 22,1% мереж більше 50 років, більшість з цих мереж знаходяться в аварійному стані і підлягає капітальному ремонту і заміні. Викликаний цей стан багатьма чинниками, один з яких – неоптимальна періодичність проведення капітальних ремонтів на підприємствах, а також не врахування чиннику зростання інтенсивності відмов обладнання і споруд, внаслідок чого більшість майбутніх непрогнозованих витрат не враховується керівництвом підприємств.

Для усунення вищезазначених чинників, побудуємо наступну економіко-математичну модель. В загальному вигляді витрати на проведення капітальних ремонтів, а також на покриття економічних втрат від ліквідації аварії можна визначити наступними формулами:

$$V = V_k + V_a F(t) \quad (1)$$

$$\text{де } V_a = V_v + V_u \quad (2)$$

де: V – витрати на проведення капітальних ремонтів і ліквідацій аварій;

V_k – витрати на плановий капітальний ремонт;

V_a – витрати на ремонт у випадку аварії;

$F(t)$ – функція відновлення обладнання (математичне очікування кількості випадків аварій або відмов обладнання на мережі);

V_v – вартість відновлення обладнання, що відмовило;

V_u – економічні втрати від наслідків аварії.

$$F(t) = \int_0^t x(t) dt \quad (3)$$

де: $x(t)$ – інтенсивність відмов водопровідного обладнання або аварій на мережах.

$$x(t) = x_0 + k \cdot t \quad (4)$$

де: x_0 – початкове значення інтенсивності відмов;

k – коефіцієнт, що враховує темпи старіння обладнання.

Значення параметрів k та x_0 можна отримати внаслідок обробки наявних статистичних технічних даних по даному виду обладнання або споруд мереж водопостачання або водовідведення.

Для оптимізації строків виконання капітальних ремонтів в цій аналітичній моделі, доцільно скористуватися питомими витратами (витрати на одиницю часу)

$$vp = \frac{V}{t} \quad (5)$$

де: vp – питомі витрати.

Підставляючи рівняння (1-4) до формули (5), та вирішуючи їх, отримаємо:

$$vp = (Vk + Va * (x0 * t + k * t^2 / 2)) / t \quad (6)$$

Так як питомі витрати доцільно мінімізувати з часом, тобто $vp \rightarrow 0$, знайдемо з рівняння оптимальну періодичність проведення капітальних ремонтів в нашій аналітичній моделі:

$$t = \sqrt{2 / (\frac{Va}{Vk} * k)} \quad (7)$$

Користуючись фактичними емпіричними даними по аварійним витратам підприємства і плановими витратами на капітальний ремонт даного виду обладнання мережі, можливо визначити оптимальну періодичність проведення капітальних ремонтів на підприємстві ВКГ.

УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ КОМУНАЛЬНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ З ВИКОРИСТАННЯМ ЕЛЕМЕНТІВ БЕНЧМАРКІНГУ

В. В. ШЕВЧУК, к. е. н., доц., В. О. ЄСІНА, к. е. н., доц.

*Харківський національний університет міського господарства
імені О. М. Бекетова*

Економіка міста та будь-якого іншого територіального утворення характеризується розвитком діяльності підприємств сфери матеріального виробництва та галузі комунального господарства. Саме виникнення цих підприємств та їх діяльність зумовили зростання міст і утворення агломерацій. Оптимізація діяльності цих підприємств та якості послуг, які вони надають безпосередньо впливають на якість життя населення. В деяких випадках навіть на здоров'я населення.

Не дивлячись на велику кількість досліджень у даній сфері, методам оцінки якості наданих послуг комунальними підприємствами та методам управління якістю приділено недостатньо уваги.

Для успішного реформування галузі житлово-комунального

господарства необхідно створення єдиної нормативно-правової бази, заснованої на продуманих і взаємопов'язаних законодавчих і нормативних актах. А також система обміну наявною інформацією з аналізом позитивного та негативного досвіду в діяльності підприємств комунальної енергетики для побудови нової системи управління якістю наданих послуг.

Ці проблеми необхідно вирішувати негайно, але для цього треба підібрати ефективний спосіб. Останні роки дуже поширеним способом вирішення проблем у різних галузях економіки та життя суспільства являється бенчмаркінг. Відповідно до класичного визначення бенчмаркінг (benchmarking) – це спосіб оцінки стратегій і цілей роботи організації в порівнянні з першокласними підприємницькими організаціями для визначення свого місця на конкретному ринку та покращення її функціонування.

Дуже поширеним і зручним методом бенчмаркінгу є створення єдиного інформаційного простору, де акумулюється інформація про функціонування конкретних підприємств і обмін досвідом. Це хороший спосіб вирішення проблем підвищення якості послуг на підприємствах ЖКГ. Для реалізації цієї ідеї необхідно пройти такі етапи:

1. Збір інформації про дану галузь та підприємства, які діють в ній;
2. Обробка і систематизація отриманої інформації;
3. Аналіз інформації на основі порівняння з підприємством-аналогом;
4. Розробка і впровадження заходів по підвищенню ефективності діяльності та ефективності управління якістю послуг комунальних підприємств.

У сферу комунальної енергетики бенчмаркінг прийшов відносно недавно, але вже встиг зарекомендувати себе як надійний, а головне ефективний управлінський інструмент, який при правильному його застосуванні дає відчутний результат.

На базі КП «Харківські теплові мережі» пропонується зробити єдиний інформаційний простір для проведення бенчмаркінгового дослідження у сфері комунальної теплоенергетики, дозволить акумулювати інформацію про діяльність підприємств України.

В результаті дослідження підприємства при абсолютно незначних витратах матеріальних та інших ресурсів отримають доступ до найкращих технологій експлуатації теплових об'єктів і мереж. Також на основі експертної думки будуть розроблятися рекомендації по досягненню кращих параметрів господарської діяльності. Крім того, бенчмаркінг дозволить визначити розкид в технічних показниках і виявити тих учасників

дослідження, яким необхідно удосконалювати свою діяльність.

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ МІСЬКОГО ЕЛЕКТРИЧНОГО ТРАНСПОРТУ В УМОВАХ КОНКУРЕНЦІЇ НА РИНКУ ТРАНСПОРТНИХ ПОСЛУГ

В. В. КНЯЖЕЧЕНКО, ст. викл., В. О. ЄСІНА, доц., к. е. н.

Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова

В умовах ринкового механізму господарювання та міського електричного транспорту все більше відчують вплив конкуренції на результати своєї господарської діяльності. На ринку транспортних послуг з перевезення пасажирів у містах посилилась насамперед конкуренція між автоперевізниками та підприємствами міського електричного транспорту. Тому для забезпечення збереження власної долі ринку трамвайні і тролейбусні підприємства повинні виходити з того, що вони втратили свої домінуючі позиції на цьому ринку і повинні відноситись к управлінню своєю діяльністю як бізнес-процесу, що здійснюється у швидко мінливих економічних умовах. Це обумовлює необхідність враховувати у своїй практичній діяльності фактори впливу на попит, одним з яких є якість надаваних послуг.

Фахівці роблять акцент або на тому, що якість характеризує задоволення потреб і очікувань споживачів, або на обов'язковості кількісної оцінки якості послуг. Існуює достатня кількість визначень терміну «якість послуг». Міжнародний стандарт ІСО визначає якість послуги як сукупність характеристик послуги, що дозволяють їй задовольняти обумовлені або передбачувані потреби споживача. СОУ «Послуги міського електричного транспорту. Показники якості», що діє в Україні, визначає якість як сукупність характеристик транспортних послуг, що визначають їх придатність задовольняти потреби споживачів у відповідних перевезеннях.

На даний час не вирішеним остаточно питання комплексної кількісної оцінки якості послуг, без чого на підприємстві неможливо контролювати і управляти якістю послуг, робити висновки аналізуючи «рівень якості» у динаміці.

Для вирішення цієї проблеми, на нашу думку, доцільно визначитись з підходом до розробки комплексної кількісної оцінки рівня якості

транспортної послуги. Серед чинників, що формують поняття якості послуг з перевезення пасажирів з точки зору маркетингового підходу до планування діяльності підприємства, насамперед, треба враховувати пріоритети безпосередньо споживачів послуг. Безумовно, що кожен з пасажирів має свої критерії вибору транспорту. Для одних найважливішим є швидкість здійснення поїздки, для інших вартість здійснення поїздки і т. ін. Для визначення цих пріоритетів впливу можливо скористатись результатами спеціальних опитувань серед споживачів послуг з урахуванням їх соціального положення. Вочевидь, що серед цих пріоритетів будуть: доступність послуги (можливість швидкого задоволення потреби у послугі), швидкість руху (перевезення), умови поїздки, вартість послуги. Даний перелік може бути доповнений показниками діяльності підприємств, наприклад, регулярністю руху. Самі критерії повинні мати кількісний вираз, у свою чергу, деякі з них можуть формуватись під впливом кількісної оцінки декількох чинників. При цьому необхідно виходити з обов'язкового забезпечення безпеки послуги.

Маючи кількісну характеристику якості послуг у той чи інший період діяльності підприємства МЕТ зможуть робити аналіз зміни рівня якості послуг та основних показників діяльності підприємства - кількості перевезених пасажирів, розміру доходів від основної діяльності (скоригованого на розмір діючих тарифів), рівня рентабельності та інших. Це дасть можливість своєчасно враховувати це при прийнятті управлінських рішень.

УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ КОМУНАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ У КОНТЕСТІ БІЗНЕС-АДМІНІСТРУВАННЯ

О. В. ДИМЧЕНКО, д. е. н., Ю. Г. ІЛ'ЯШЕНКО

Харківський національний університет міського господарства

імені О. М. Бекетова

dymchenko@yahoo.com

juliya-ilyashenko@yandex.ua

На сучасному етапі розвитку, процес забезпечення стабільності функціонування підприємств житлово-комунального господарства відбувається в умовах прискорення економічних процесів, ускладнення прогнозування, внаслідок зростання динамічності елементів економічних систем різних рівнів. Сукупність вказаних умов викликає потребу

вдосконалення управління інформаційними підсистемами підприємств, з одного боку, як складних виробничих та невиробничих систем, а з іншого, як складових елементів щодо систем вищого рівня. В свою чергу, вдосконалення управління інформаційними потоками підприємств на всіх рівнях потребують формування відповідного обліково-аналітичного забезпечення в рамках системи бізнес-адміністрування.

Відповідно для житлово-комунальних підприємств актуалізується питання розробки системи ефективного обліково-аналітичного забезпечення у взаємозв'язку з вирішенням проблеми вдосконалення системи фінансового менеджменту. В контексті оптимізації грошових потоків з метою розвитку та реалізації інвестиційного потенціалу автоматизація руху інформаційних потоків в системі управління фінансовими ресурсами виступає одним із ключових аспектів. Особливості господарської діяльності підприємств ЖКГ зумовлюють необхідність пошуку нових шляхів підвищення ефективності управління фінансовими ресурсами. В рамках зазначеного процесу доцільним є створення та впровадження інтегрованої системи управління внутрішніми грошовими потоками житлово-комунальних підприємств з інвестиційними потоками.

Регулювання руху грошових потоків за допомогою інтегрованої системи управління потребує постійного моніторингу ефективності процесів інтеграції грошових потоків різної природи. Значна кількість варіацій інтеграції потоків та висока динамічність змін в ході їх управління ускладнює процес моніторингу та потребує розробки показника, який відображував би ефективність інтеграційних процесів. В рамках системи бізнес адміністрування доцільним є застосування методу матричного моделювання з метою складання матриці попарного комбінування грошових потоків. Однією з характерних властивостей зазначеного методу є динамічність, що забезпечує гнучкість проведених розрахунків та відображує зміни руху грошових потоків в контексті інтеграції. Результатом застосування даного підходу є спрощення процесу прийняти рішення про доцільність проведення інтеграції окремих грошових потоків. Виходячи з вище викладеного, оптимізація управління інформаційними потоками набуває ключової ролі з точки зору забезпечення ефективності системи моніторингу в цілому.

В даному контексті, задачі задоволення інформаційних потреб системи управління підприємством лежать на перетині функціоналу інформаційної та

фінансової систем, виконання відповідних задач можливо на базі ефективного впровадження системи бізнес-адміністрування.

Таким чином, можна дійти висновку, що підвищення ефективності реалізації потенціалу застосування нових методів управління підприємствами з метою забезпечення стійкого розвитку житлово-комунальної сфери можливо тільки за умови використання принципів бізнес-адміністрування. Застосування даного підходу забезпечить гнучкість та ефективність процесу прийняття управлінських рішень.

КОНТРОЛЬ ТА АНАЛІЗ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

В. М. ТЮРИНА, к. е. н., С. В. ТЕЛЯТНИК, ас., А. В. ЄВДОКИМОВА

*Харківський національний університет міського господарства
імені О. М. Бекетова*

tyurina-vn@yandex.ru

Маркетинг - це управлінська діяльність, що вивчає всі види діяльності, пов'язані із спрямуванням потоку продукції (товарів і послуг) від виробника через систему реалізації (у визначених умовах) до кінцевого споживача. Маркетингова діяльність підприємства спрямована на те, щоб досить обґрунтовано, спираючись на запити ринку, встановлювати конкретні поточні та головним чином довгострокові (стратегічні) цілі, шляхи їх досягнення та реальні джерела ресурсів господарської діяльності; визначати асортимент і якість продукції, її пріоритети, оптимальну структуру виробництва і бажаний прибуток.

За допомогою маркетингу проводять постійний пошук нових ринків, нових споживачів, нових видів продукції, нових сфер застосування традиційної продукції, здатних забезпечити підприємству найбільший рівень прибутку. Діяльність будь-якого підприємства починається з маркетингового аналізу, основними завданнями якого є: аналіз факторів, що формують еластичність попиту на продукцію й оцінювання ступеня ризику продукції; вивчення платоспроможного попиту на продукцію, ринків її збуту й обґрунтування плану виробництва і реалізації продукції відповідного обсягу та асортименту; оцінювання конкурентоспроможності продукції і вишукування резервів для підвищення її рівня; розробка стратегії, тактики,

методів та засобів формування попиту і стимулювання збуту продукції; оцінювання стабільності та ефективності виробництва і збуту продукції.

Маркетинговий аналіз - вивчення товарів і послуг, попиту і пропозиції, поведінки споживачів, ринкової кон'юнктури з метою ефективного просування товарів (послуг) на ринку. Маркетинговий аналіз є вихідним елементом системи управління маркетингом, спрямованої на досягнення оптимального балансу між цілями організації і задоволенням потреб споживачів її продукції. Використовують його на різних етапах маркетингової діяльності, починаючи зі складання маркетингових планів, оцінювання їх реалізації та контролю за передбаченим планом процесами.

У процесі реалізації планів маркетингової діяльності під впливом факторів зовнішнього та внутрішнього середовища часто змінюється поточна маркетингова ситуація, що спричиняє їх невиконання. Система маркетингового контролю спрямована на постійне спостереження за виконанням маркетингових планів і відповідності поставлених у них цілей реальній маркетинговій ситуації.

Контроль маркетингової діяльності - періодична, всебічна, об'єктивна перевірка маркетингової діяльності фірми для здійснення коригувальних дій, які забезпечують досягнення маркетингових цілей. Завданням маркетингового контролю є підвищення ефективності виробничо-комерційної, дослідницької і науково-технічної діяльності підприємства та визначення його діяльності у реальних ринкових умовах. Контроль маркетингової діяльності підприємства складається з: визначення справжніх значень вирішальних маркетингових параметрів (обсяг збуту, частка ринку, кількість отриманих замовлень); прийняття рішень щодо результатів реалізації відповідних маркетингових заходів; аналізу причин відхилення дійсних значень від планових, формування звіту; визначення заходів для виправлення небажаних відхилень, визначення відповідальних за їхню реалізацію.

Останнім часом на підприємствах промислово розвинутих країн впроваджується система контролінгу. В її основу покладено концепцію об'єднання системи контролю і планування. При цьому найважливішим є не контроль, а управління маркетинговими процесами, що сприяє запобіганню помилок. По суті контролінг - це система управління маркетинговою діяльністю підприємства, що охоплює планування, контроль, звітність і менеджмент.

Аналіз і контроль маркетингу здійснюють на різних етапах за допомогою окремих елементів контрольно-аналітичної системи (рис. 1).



Рисунок 1 - Елементи контрольно-аналітичної системи маркетингу

Таким чином, одна з найбільш важливих завдань в маркетинговій діяльності підприємства - вивчення та розв'язання проблем, пов'язаних з контролем маркетингової діяльності. Тому виявлення сильних і слабких сторін маркетингової діяльності, аналіз рівня виконання планів маркетингу необхідні для правильного вибору цілей і стратегій маркетингової діяльності на наступний (плановий) період.

СЕКЦІЯ 5

УДК 366.279:33(574)+332.01.324:338(23)

РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНИХ СИСТЕМ БОРОТЬБИ З БАНКРУТСТВОМ В БУДІВЕЛЬНІЙ ГАЛУЗІ

**В. М. БАБАЄВ, О. В. ДИМЧЕНКО, В. І. ТОРКАТЮК, В. Т. КУЛІК,
О. В. ПАРАМОНОВА**

*Харківський національний університет міського господарства
імені О. М. Бекетова*

Невід'ємним елементом ринкових економічних відносин є банкрутство. Конкуренція виявляє і здійснює на ринку найбільш вдало господарюючих суб'єктів і очищає економічне поле України від тих, хто не відповідає цим жорстким вимогам.

Диференціація суб'єктів ринку посилюється в умовах економічних криз і невизначеності, а також діями великих сусідів (Росії) на економічну діяльність в Україні. Підприємства, які не здатні витримувати конкуренцію, перетворюються у баласт національної економіки, втягуючи в орбіту неплатездатності своїх економічних партнерів. Для очищення економічного середовища в ринковій системі використовується інститут банкрутства, одним із видів якого є навмисне банкрутство.

В перші роки ринкових перетворень в Україні практикувалися такі засоби як державна підтримка нерентабельних підприємств з метою збереження робочих місць або навмисне банкрутство з метою їх викупу по занижених цінах. І те і інше не відповідають інтересам розвитку економіки України до стійкого розвитку на період до 2020 року, де планується досягнення балансу економічних, соціальних, економічних і політичних аспектів розвитку України як основи підвищення якості життя і конкурентоздатності на довготермінову перспективу.

В світі поставлених задач фінансова підтримка підприємств за рахунок засобів платників податків заради «спасіння» не представляється доцільною. Необхідні правові засоби по вирішенню долі підприємств, які не здатні ефективно здійснювати свою діяльність на конкурентному ринку.

Для досягнення даної мети важливу роль повинно відігравати система банкрутства підприємств.

Висвітлення проблеми банкрутства в науковій закордонній і українській літературі і її теоретична база, особливо навмисне банкрутство, мають протилежний характер, оскільки банкрутство як економічне явище досить часто розчиняється в юридичній регламентації.

Юридичне бачення банкрутства має історичне коріння, так як воно склалося раніше ніж були обґрунтовані відповідні економічні підходи. В той же час юридичні відношення не можуть розкривати в повному обсязі економічні процеси і явища які здійснюються у світі і Україні сьогодні.

Банкрутство, будучи по змісту економічним явищем, відображаючи відповідний (кредитовий) економічний стан даного господарчого суб'єкта, в той же час стає правовим процесом вирішення наслідків економічної неспроможності даного господарюючого об'єкта.

До цього часу в вітчизняній науці і практиці не відпрацьовано стійкій понятійний апарат у відношенні явища банкрутства, яке часто відображають з нездатністю або неплатеспроможністю, а деколи навіть із збитковістю. В законодавстві України поняття економічної нездатності і банкрутства використовують як синоніми, які визначають призначену судом нездатність боржника в повному обсязі задовольнити вимоги кредиторів по грошовим обов'язкам, виконати обов'язки по виплаті обов'язкових платежів.

Світова економічна криза, яка затягнулася на досить довгий час, боляче відбивається майже на всіх підприємствах України, особливо будівельного призначення, що приводить до неповного використання виробничих потужностей, скорочення виробництва, результатом якого ми бачимо багато об'єктів незавершеного будівництва погіршення платежеспроможності і веде до їх фінансової неспроможності. Самостійний вихід із цього стану не завжди представляється можливим. Комерційним підприємством будівельної галузі необхідний алгоритм поведінки, який дозволить їм «виправити» ситуацію при використанні законних і економічно виправданих інструментів. Для розробки таких інструментів необхідні економічні і правові знання і системні дослідження цієї проблеми в Україні, а також вивчення закордонного досвіду.

Інститут банкрутства служить відповідним стимулом ефективності роботи комерційних структур, що гарантує одночасно економічні інтереси кредиторів, а також держави як загального регулятора ринку.

Державне регулювання нездатністю є найбільш динамічною областю права і економіки, яка розвивається в розвинутих країнах світу, при цьому економічна політика держави є найбільш важливою в процесі вдосконалення нормативних і процесуальних актів в механізмі банкрутства.

Економічні основи банкрутства більш повно визначають зміст, принципи і мету банкрутства. Відсутність економічного розуміння банкрутства може привести до серйозних негативних явищ в економіці, порушенні балансів і інтересів держави, суспільства і комерційного підприємства.

Таким чином, банкрутство – це об'єктивне економічне явище в ринковій економіці, яке виходить із самої сутності ринкових відносин, які пов'язані з невизначеністю, внутрішньою і зовнішньою кризою, ризиками різного характеру, що веде до втрат капіталу.

Разом з тим необхідно відмітити, що в економічній літературі недостатньо висвітлені причини невідповідності юридичних осіб, не виділені чинники макро, -мікро- і мезо-рівня, які пояснюютьнездатності комерційних підприємств, не визначені принципи забезпечення ефективності процесу банкрутства.

Також ринкові відношення безпосередньо пов'язані не тільки з юридичними суб'єктами, але і з громадськими, які мають великі кредиторські заборгованості перед різними банками, фінансово-кредитними закладами, підприємствами, фірмами і компаніями.

Тому проблема впровадження інституту банкрутства фізичних осіб стає на сучасному етапі розвитку економіки України своєчасною, тому що все більш стає випадків навмисного банкрутства.

На сьогодні проблема забезпечення економічної безпеки комерційних підприємств, особливо будівельної галузі, при наявності можливості навмисного банкрутства входить до числа найбільш актуальних проблем антикризового управління. Це пов'язано, по перше, фактичного розповсюдження такого явища, як банкрутство в якості інструмента досягнення корисних цілей, а, по-друге, слабкою доказаністю навмисного банкрутства по причині недостатнього опрацювання економічних положень і правових норм, які характеризують навмисне банкрутство.

На сучасному етапі розвитку економіки України в практичній діяльності комерційних підприємств будівельної галузі постійно виникають конфлікти між власниками і кредиторами. Виникнення конфліктів

викликано, в першу чергу, різницею в зацікавленості, які загострюються в кризових ситуаціях, тому виникають проблеми, пов'язані з управлінням комерційними підприємствами будівельної галузі, зростанням загрози економічної безпеки комерційного підприємства будівельної галузі. З іншого боку, проблеми загострюються і тому, що існуючі методики експертизи і оцінки навмисного банкрутства мають багато недоліків, протиріч і не завжди своєчасно виконуються, враховуючи людські чинники і політичну ситуацію в Україні, що підтверджується діями в Криму і східних областях України.

Злочини в сфері навмисного банкрутства приносять значні збитки кредиторам і підприємству-боржнику. Однак визнання банкрутом констатує лише сам факт банкрутства, але не виявляє механізм його виникнення і не сприяє розробці засад щодо їх подолання.

Через процедуру банкрутства здійснюється чергове перевтілення власності в Україні. За допомогою навмисного банкрутства можуть бути знищені навіть працюючі і фінансово стійкі комерційні підприємства.

На сьогодні в Україні відомі лише поодинокі випадки притягнення до судової відповідальності осіб, які винні у навмисному банкрутстві.

На сьогодні в Україні користуються деякими нормативними документами Росії, такими як «Методичні рекомендації по проведенню експертизи про наявність (відсутність) ознак фіктивного або навмисного банкрутства» (Розпорядження №33 від 8.10.1999 р.; «Тимчасові правила перевірки арбітражним керуючим наявності ознак фіктивного і навмисного банкрутства». Однак дані методики є достатньо суб'єктивними і не дають можливості однозначно зробити висновки про наявність (відсутність) ознак навмисного банкрутства, а українських документів не має.

Виявлення ознак навмисного банкрутства комерційних підприємств будівельної галузі є досить складною процедурою, так як кримінальні дії маскуються, наприклад, під виглядом звичайних господарських операцій. Такі неправомірні дії важко знайти без урахування спеціальних методів. Основна проблема у виявленні навмисного банкрутства пов'язана, в тому числі, і з недостатньо розробкою методичного забезпечення експертизи навмисного банкрутства комерційних підприємств будівельної галузі.

Таким чином, дослідження, які спрямовані на розвиток методичного забезпечення експертизи навмисного банкрутства комерційних підприємств будівельної галузі, є актуальним і мають важливе проектне значення, дозволяють попередити і довести наявність економічного криміналу у сфері

банкрутства і підвищити економічну безпеку комерційних підприємств будівельної галузі.

Сьогодні в Україні проблема навмисного банкрутства як елемента економічної безпеки держави, регіонів, підприємства стає найважливішою характеристикою стану всієї економіки. Основой завдання системної політики з формування процесів навмисного банкрутства як елементів економічної безпеки діяльності комерційних підприємств полягають у своєчасному виявленні, запобіганні і нейтралізації реальних та потенційних перешкод економічним інтересам підприємця в ринкових умовах.

Значний вклад в розвиток теорії антикризового управління внесли такі закордонні автори, як І. Ансоф, Ж. Рішар, А. Дж. Стрікленд, А. Томпсон та інші. Однак, звертаючись до закордонних методів і інструментам управління кризовими комерційними підприємствами, необхідно враховувати, що в організації діяльності українських і закордонних економічних суб'єктів є суттєва різниця, що вимагає прискіпливої адаптації західного інструментарію до українських умов господарювання.

Серед публікацій українських та російських авторів необхідно відзначити таких як Л. Абалкін, В. Білоус, О. Бандурка, О. Барановський, І. Бінько, В. Геєць, О. Долженков, О. Головченко, С. Глаз'єв, Б. Грієр, В. Духов, М. Єрмошенко, Я. Жаліло, Ж. Жуковська, Б. Кваснюк, Г. Ковальчук, В. Манілов, Г. Маховські, С. Мердок, Т. Момот, М. Мунтіян, Н. Нижник, Є. Олейніков, Г. Пастернак-Таранущенко, С. Пірожков, К. Петрова, А. Ряховський, В. Сенчагів, Г. Ситнік, А. Сухоруков, Я. Тімбергена, Г. Таля, В. Успенко, І. Червяков, А. Шеремета, В. Шлемко, Д. Фішер, В. Ярочкін та інші.

Аналіз робіт цих економістів показав, що в основному у них відображаються такі питання антикризового управління, як причини виникнення кризової ситуації на комерційних підприємствах, способи виводу комерційних підприємств із кризового стану, в тому числі і через процедуру банкрутства, а також приводиться оцінка фінансового стану підприємства-боржника у відповідності з Правилами, які затверджені Урядом України для арбітражних керівників, і загальних підходів до перевірки наявності ознак навмисного банкрутства.

Методичні питання виявлення ознак навмисного банкрутства розглянуті в небагатьох роботах. Обговорення основних положень законодавства, які розкривають сутність навмисного банкрутства

знаходяться в працях В. Вітрянського, Б. Колба, П. Ясні. В спільній роботі російських авторів В. Алфьорова, М. Єрмолової і Н. Григор'євої приводиться узагальнення досвіду російських фахівців по проведенню експертизи навмисного банкрутства, надаються практичні рекомендації щодо даного питання.

В умовах сьогодення основними з найважливіших завдань науки і практики стають розроблення і реалізація системи навмисного банкрутства як одного з елементів економічної безпеки комерційних підприємств, особливо будівельної галузі. Українські комерційні підприємства будівельної галузі змушені адаптуватися до умов політичної і соціально-економічної нестабільності та вести пошук адекватних рішень складних проблем і шляхів зниження загроз своєму функціонуванню через навмисне банкрутство. Катастрофічне старіння виробничого сектору і технологій, брак фінансових ресурсів, особливо обортових коштів, поставили на межу виживання багато комерційних підприємств шляхом навмисного банкрутства. До того-ж гострою проблемою для багатьох комерційних підприємств стала висока криміналізація суспільства і економіки, що також є причиною навмисного банкрутства.

В результаті перед переважною більшістю комерційних підприємств постала проблема створення системи економічної безпеки, здатної гарантувати зниження рівня загроз діяльності комерційних підприємств у ключових сферах і зниження навмисного банкрутства.

Однією з найбільш ефективних систем боротьби з процесом банкрутства є процес реструктуризації. Загальною метою реструктуризаційних процесів в Україні виступає розбудова соціально-орієнтованої економіки будівельної галузі, основою якої виступає розмаїття форм власності на засоби виробництва в будівництві. Однак на сьогоднішній день недостатньо вивченим залишаються також оцінки реструктуризації в будівельній галузі по подоланню банкрутства.

Для подальшого проведення змістової реструктуризації підприємств будівельної галузі потрібен послідовний моніторинг досягнутих результатів з метою визначення реакцій підприємств будівельної галузі на ті чи інші регулюючі заходи.

В сучасних умовах саме оцінка реструктуризації підприємств будівельної галузі може бути використана, як інструмент такого моніторингу.

Успішне функціонування в Україні ринкової економіки будівельних підприємств безпосередньо пов'язано з виникненням та прискореним розвитком будівельних корпорацій.

Для характеристики процесів становлення в Україні ринкової економіки в будівельній галузі більшість вчених оперує поняттям «реструктуризація економіки комерційних підприємств будівельної галузі». Але вивчення оцінки процесів, що тривають в будівельній галузі, потребує конкретизації цього терміну з урахуванням напрямків процесів реструктуризації. Велика кількість та різноманітність природа тривожних змін обумовлюють необхідність комплексного підходу при проведенні оцінки реструктуризації збанкрутілого будівельного підприємства. Блок-схема формування комплексного підходу до оцінки реструктуризації збанкрутілого будівельного підприємства наведена на рисунку 1.

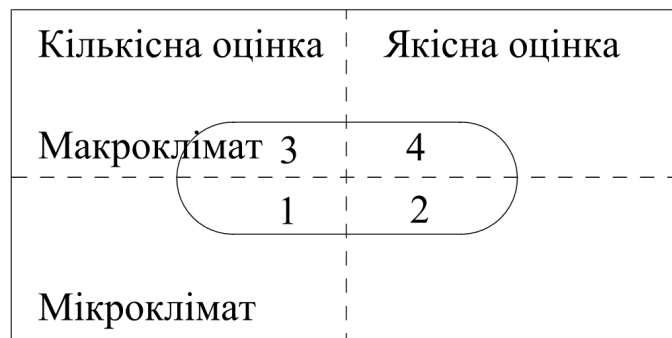


Рисунок 1 – Блок-схема формування комплексного підходу до оцінки реструктуризації збанкрутілого будівельного підприємства

Кожен з оцінюючих блоків має у своєму складі декілька показників.

Блок 1 – кількісна оцінка на мікрорівні. До цього блоку відносяться такі показники: кількість приватизованих об'єктів за роками, кількість привабливих об'єктів за способом здійснення приватизації, кількість привабливих об'єктів за формами власності.

Блок 2 – якісна оцінка на мікрорівні визначається наступними показниками: динамікою випуску продукції збанкрутілими підприємствами динамічного прибутку до банкрутства, динамічної рентабельності до банкрутства.

Блок 3 – кількісна оцінка на мікрорівні. Включає до свого складу наступні показники: обсяги продукції будівельних підприємств. Інвестиції на основний капітал, фінансовий результат.

Блок 4 – якісна оцінка на макрорівні, що визначається за допомогою наступних показників: динаміку середньомісячної зарплати робітників, динаміку індексу споживчих цін, частину збиткових підприємств, структури будівельного виробництва за формами власності.

Крім того, необхідно зазначити, що комплексний підхід до оцінки реструктуризації збанкрутілих підприємств полягає в поєднанні кількісних і якісних показників, які характеризують реструктуризацію комерційного будівельного підприємства на макро- і макрорівні. Його застосування дозволить провести оцінку реструктуризації будівельних підприємств на мікро- і макрорівні та розробити заходи, спрямовані на підвищення її ефективності.

Одним із засобів підвищення ефективності реструктуризації на макрорівні вважається удосконалення процедури приватизації державного і комерційного майна будівельних підприємств. Для цього необхідно здійснити попередню приватизаційну оцінку збанкрутілого будівельного підприємства з метою виділення ефективних власників. До ефективних власників необхідно віднести фізичні та юридичні особи, що претендують на визначений об'єкт, які зацікавлені у його подальшому функціонуванні і мають у своєму розпорядженні достатню кількість всіх видів ресурсів, необхідних для подальшого стійкого розвитку будівельного підприємства. Ефективними власниками є такі, що мають у своєму розпорядженні; 1) наявність науково обґрунтованої стратегії розвитку будівельного підприємства; 2) наявність кваліфікованого менеджменту, здатного реалізовувати розроблену стратегію; 3) наявність достатньої (для реалізації стратегії) кількості фінансових та людських ресурсів. Використання наведених ознак дозволить передавати майно, що приватизується, власникам, які здатні забезпечити його ефективне використання.

Виконані дослідження дають можливість зробити наступні висновки:

1. Реструктуризація збанкрутілого будівельного підприємства представляє собою процес здійснення глибоких сутнісних і якісних змін на всіх рівнях функціонування будівельного підприємства за рахунок використання економічного потенціалу організації економічної діяльності. Реструктуризація збанкрутілих будівельних підприємств є одним із елементів ринкових реформ, вона потребує відповідної оцінки із застосуванням комплексного підходу до її проведення.

2. Виконані дослідження дозволяють сформулювати основи комплексного підходу до реструктуризації збанкрутілих будівельних підприємств. Така оцінка проводиться на мікро та макрорівні, та використовується сукупність кількісних і якісних показників.
3. Основою реструктуризації збанкрутілих підприємств є процес роздержавлення власності.
4. На основі узагальнення закордонного та вітчизняного досвіду можна зробити висновок про можливість використання регіонального менеджменту і маркетингу шляхом:
 - застосування на регіональному рівні процесів корпоративного управління;
 - врахування територіального розподілу праці;
 - виявлення місцевих переваг;
 - залучення в регіон для функціонування нових економічних агентів.
5. Оцінка ефективності реструктуризації на макрорівні здійснюється шляхом аналізу кількості показників, які характеризують процес приватизації.
6. Оцінка реструктуризації на макрорівні здійснюється також шляхом аналізу якісних показників, які характеризують результати роботи низки збанкрутілих будівельних підприємств.
7. Оцінка привабливості реструктуризації на макрорівні засвідчила про зростання основних кількісних принципів, що характеризують розвиток будівельної галузі регіону.
8. Підвищення ефективності реструктуризації збанкрутілих будівельних підприємств на регіональному рівні на макрорівні можливо за рахунок удосконалення процедури приватизації державного та комунального майна. Для цього необхідно допускати до участі в проведенні конкурсів на право придбання об'єктів приватизації тільки тих суб'єктів господарювання, які є потенційними власниками, якими є: наявність науково обґрунтованої стратегії подальшого розвитку об'єкту, що приватизується; наявність кваліфікованого менеджменту, здатного реалізувати таку стратегію; наявність достатньої для реалізації стратегії кількості фінансових ресурсів.
9. Існуючу класифікацію корпорацій, які приймають участь в реструктуризації збанкрутілих підприємств, в залежності від цілей функціонування необхідно уточнювати шляхом розділення всього

розмаїття класичних корпорацій на автономні і публічні. До автономних можна віднести: закриті акціонерні товариства, товариства з обмеженою відповідальністю, товариства з додатковою відповідальністю, командантні товариства, повні товариства. До публічних можна віднести відкриті акціонерні товариства.

10. Перспективним напрямком підвищення ефективності реструктуризації підприємств банкрутів на макрорівні є стимулювання перехідних корпорацій до перетворення їх у публічні шляхом впровадження системи корпоративного управління і надання пільг при оподаткуванні прибутків, що спрямовуються на виплату дивідендів.

11. Підвищення ефективності корпоративної реструктуризації на макрорівні планується досягти за рахунок створення в економіці регіону нового господарського органу – міжгалузевої регіональної корпорації, яка здатна забезпечити реалізацію на регіональному рівні переваг корпоративної форми організації господарської діяльності і не допускати банкрутства підприємств.

Виконання цих основних положень дасть можливість знизити негативний процес банкрутства в будівельній галузі на всіх просторо-часових рівнях його функціонування.

ИННОВАЦИОННАЯ КОНЦЕПЦИЯ РАЗВИТИЯ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

В. И. ТОРКАТЮК, И. Л. ЖЕЛЕЗНЯКОВА, О. В. МАЛЕЙ,
Н. В. ШОКУРОВА, С. А. ЛЕВЧЕНКО

*Харьковский национальный университет городского хозяйства
имени А. Н. Бекетова*

Организационное развитие характеризует определенный тип изменений в организации. В различных концепциях оно трактуется по-разному: как естественный процесс изменений, обусловленный возрастом организации; как процесс изменений, вызванный нововведениями в организации и проявляющиеся в увеличении ее размеров; как сложная образовательная стратегия, рассчитанная на изменение верований, отношений, ценностей, структуры организации в целях усиления ее адаптации к новым технологиям и рынкам.

В общем виде возможно рассмотрение организационного развития как процесса позитивных, качественных изменений в организации, затрагивающего способы, средства деятельности и отражающегося в трансформации организационной структуры.

Очень часто структурные изменения, произошедшие в организации, называют важнейшим признаком развития. Благодаря их закреплению в организационной структуре они становятся устойчивыми, качественными и необратимыми. Существует множество моделей, по-разному объясняющих данные изменения. Остановимся на одной из десяти наиболее популярных современных моделей организационного развития, возникшей в рамках инновационного подхода – инновационной концепции развития организации.

Инновационные концепции развития строительной организации совокупность рационалистских подходов; организация рассматривается как искусственная система, а организационное развитие связывается процессом, именуемым нововведением, под которым понимается инициируемый менеджером, планируемый и управляемый процесс внедрения в организацию качественных изменений - новшеств.

Новшества могут быть разделены: по характеру – на технические и социальные (изменение структуры); по направленности – на обеспечивающие, т.е. способствующие внедрению проекта, и продуктивные, т.е. ведущие к созданию нового объекта; по отношению к предшествующим изменениям - на замещающие, отменяющие и ретровведения (возвращение к старому).

Нововведение обычно рассматривается, с одной стороны, как поэтапный процесс внедрения, распространения (диффузии) новшества, а с другой – как социокультурный процесс, связанный с изменением структуры, функций организации и ценностно-нормативной системы ее членов. Внедрение новшества – это процесс вторжения элементов новой культуры в старую культуру отношений. Менеджер при этом определяет логику и направления развития строительной организации (агент изменений). Организация в этот момент трактуется как искусственно создаваемая под цель гибкая система.

Инновации - процесс, связанный со сменой последовательных фаз освоения новшества (жизненный цикл инновации). Выделяют два типа моделей, описывающих этот процесс: индивидуально-ориентированные модели, в которых инновация рассматривается через призму изменения

отношения работников организации к новшеству; организационно-ориентированные модели. Модель первого типа воспроизводит инновационный процесс, состоящий из трех фаз:

- а) разработка новшества (формирование концепции);
- б) подготовка и принятие решения о его внедрении (выработка альтернатив, оценка эффективности внедрения);
- в) реализация решения.

В организационно-ориентированной модели инновационный процесс рассматривается как созидательный процесс формирования принципиально новых конфигураций, обеспечивающих диффузию новшества. Важное значение в указанных моделях имеют восприятие нововведений работниками, подготовка управленческих решений, касающихся изменений (административных и коллективных). Большое внимание уделяется оценке риска, контролю за процессом нововведений, технологии их реализации, преодолению сопротивления изменениям, формированию инновационной культуры строительной организации.

Особое место в проблематике инновационных концепций развития строительных организаций занимает преодоление консерватизма организационной среды. Проект изменений можно рассматривать как совокупность идеальных представлений о желательном состоянии организации. Суть организационного развития сводится к процессу создания условий для перевода строительной организации из «реального состояния» в «желаемое». Любые качественные изменения в рамках данной концепции понимаются как позитивные и самооценные для строительной организации.

ОСОБЛИВОСТІ ГАЛУЗІ ЖИТЛОВОГО БУДІВНИЦТВА ОРГАНІЗАЦІЙНОГО ТА ЕКОНОМІЧНОГО ХАРАКТЕРУ

*О. А. КАРЛОВА, д-р екон. наук, проф., Г. Ю. ШТЕРН, к. екон. наук, доцент
Харківський національний університет міського господарства
імені О. М. Бекетова*

Житлове будівництво належить до сфери капітального будівництва, функціональним призначенням якого виступає реалізація інвестицій на створення нових і реконструкцію діючих виробничих і невиробничих об'єктів, їх подальше технічне переозброєння. Будівництво - галузь

матеріального виробництва та національного господарства (відкрита система), де створюються локально закріплені (нерухомі) основні фонди національного господарства виробничого і невиробничого призначення як готова будівельна продукція. За своєю організаційною побудовою будівельна галузь - це єдиний будівельний комплекс країни. Значення і роль будівельної галузі визначаються її участю у розширеному відтворенні основних фондів усіх галузей національного господарства України, удосконаленні галузевої структури та розміщення підприємств, залученні у виробництво заново відкритих природних ресурсів, комплексному розвитку економіки регіонів, економічних районів, реалізації програм у галузі містобудівництва, забудови селищ, створенні бази для матеріального та культурного рівня життя народу.

Галузь житлового будівництва за рядом ознак значно відрізняється від інших галузей національного господарства, оскільки характеризується різноманітною структурою підрядних будівельних організацій і підприємств, високим рівнем їх спеціалізації та кооперації. На підставі загальноприйнятого переліку особливостей галузі житлового будівництва виділено ті, що мають організаційний та економічний характер. Зокрема, серед особливостей галузі житлового будівництва організаційного характеру виділяють:

- будинків до великих багатофункціональних центрів та житлових комплексів;
- необхідність постійного удосконалення технології будівельних робіт;
- неповторність об'єктів житлового будівництва, оскільки кожен житловий об'єкт за своєю сутністю унікальний, пов'язаний з урахуванням конкретних фізичних умов, функціонального призначення, індивідуальних вимог замовника, фінансових можливостей і багатьох інших факторів;
- стаціонарний характер будівельної продукції - створюваний житловий об'єкт не може бути переміщений, продукція виробляється для споживача та споживається у тому самому місці;
- різноманітність учасників будівельного процесу – до будівельного процесу залучені проектні, будівельні, інжинірингові фірми, замовники житлових об'єктів, виробники та постачальники будівельних матеріалів і обладнання, фінансові установи та державні органи;
- різноманітність будівельних фірм за їх розмірами та спеціалізацією - від дрібних кустарних і сімейних фірм до гігантів будівельної індустрії з

мільярдним оборотом.

До особливостей галузі житлового будівництва економічного характеру належать:

- відносна повільність обороту капіталу в житловому будівництві та пов'язана з цим необхідність використання кредитних ресурсів, особливо при зведенні масштабних комплексів;
- високий ступінь ризику порівняно з іншими галузями;
- особливості ціноутворення на підставі діючих нормативів.

Окремо слід зазначити, що до особливостей житлового будівництва як галузі належить і формування вартості на кінцеву продукцію. Вартість будівництва в Україні визначається ресурсним методом, який базується на нормативно-розрахункових показниках і поточних цінах на трудові і матеріально-технічні ресурси. Нормативним показником є витрата трудових і матеріально-технічних ресурсів, яка визначається на підставі державних ресурсних елементних кошторисних норм. На підставі цих норм і поточних цін на трудові і матеріально-технічні ресурси визначаються прямі витрати. Решта витрат визначається не по нормах, а у розрахунковий спосіб.

Кон'юнктура ринку житлового будівництва складається з ряду факторів, основним з яких є циклічність розвитку ринкового відтворення. Крім того, на попит впливають фактори нециклічного характеру як постійно діючі (демографічні зміни; політика, що здійснюється державою; науково-технічний прогрес; сезонність тощо), так і епізодичні (стихійні лиха, війни, страйки та ін.). Циклічність розвитку будівництва відповідає загальному економічному циклу, але має свої особливості, пов'язані з характером будівельної галузі, у процесі створення якої приймають участь трудові ресурси, засоби праці (машини і механізми) і предмети праці (матеріали, конструкції). Взаємодіючи між собою, основні елементи будівельного процесу дозволяють створити кінцеву будівельну продукцію (будівлі, споруди, об'єкти) в натуральному і грошовому виразі.

У будівельному процесі виділяють 3 етапи:

I - підготовка будівництва - включає техніко-економічні дослідження доцільності будівництва об'єкту; проектування об'єкту і інженерно-технічну підготовку будівництва;

II - власне будівництво - на будівельному майданчику відбувається створення будівельної продукції, формування витрат будівельного виробництва;

III - реалізація будівельної продукції, здача готових об'єктів в експлуатацію - введення закінчених будівництвом об'єктів в експлуатацію і передача їх замовнику як основних засобів (фондів).

Трьом етапам відтворення відповідають три стадії кругообігу капітальних вкладень:

- 1) виробництво як процес створення основних засобів;
- 2) реалізація як форма перетворення будівельної продукції в основні засоби;
- 3) підготовка наступного циклу відтворення з метою чергового перетворення грошових коштів в товар.

Ринок житлового будівництва являє собою багатогалузеву систему виробництва, розподілу, обміну і споживання будівельної продукції та послуг будівельного комплексу. Одночасно, ринок житлового будівництва як система включає:

- суб'єкти будівельного ринку;
- об'єкти ринкових відносин;
- інфраструктура ринку будівельного комплексу;
- ринковий механізм;
- державний контроль;
- регулювання та саморегулювання ринку.

Продукція житлового будівництва (кінцева продукція) в чистому виді являє собою закінчені і підготовлені до вводу в експлуатацію побудовані і реконструйовані житлові, соціально-культурні і комунальні будівлі і споруди.

ВПЛИВ ЗАГАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СИТУАЦІЇ НА ДІЯЛЬНІСТЬ ТА ЕКОНОМІЧНИЙ СТАН ПІДПРИЄМСТВ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ

В. В. ЖВАН, к. т. н.

Харківський національний університет міського господарства

імені О. М. Бекетова

zhvan@list.ru

Економічна ситуація підприємств будівельної галузі, зокрема, здатність до реального отримання прибутків, а не лише грошового обігу, залежить від якості менеджменту, досвіду та кваліфікації працівників, вміння задоволення

потреб замовників тощо. Проте, як в масштабі галузі загалом, так і в масштабі конкретних підприємств, простежується вплив загальноекономічних чинників на економічний стан.

До економічної кризи 2008 року будівельні підприємства потерпали, в основному, від високого рівня податків. З 2008 року однією з основних причин, що стримують розвиток сучасної будівельної діяльності стали нестача замовлень на роботи та незабезпеченість фінансуванням будівельних підприємств (рис. 1). Мінімальний вплив на розвиток будівельної діяльності мають такі чинники як висока конкуренція з боку вітчизняних будівельників та високі відсоткові ставки за кредитами.

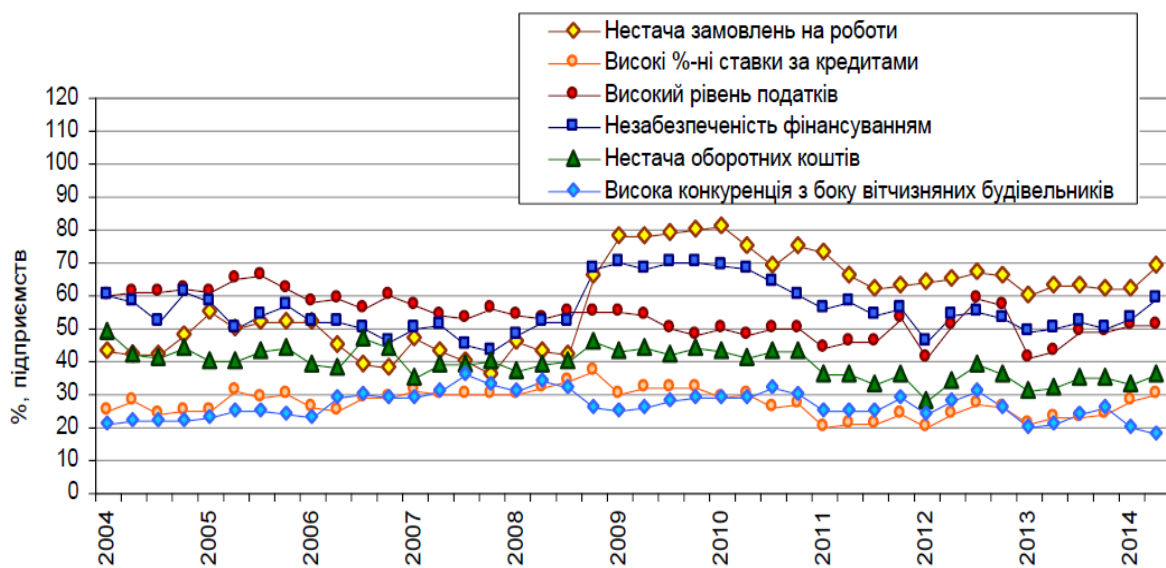


Рисунок 1 – Причини, що стримують будівельну діяльність [1]

Нестача замовлень на роботи, у свою чергу, зумовлена загальним економічним спадом в Україні та економічною ситуацією у світі. Щодо незабезпеченості фінансуванням будівельних підприємств, то передумовою виникнення цієї проблеми у 2008 році стали, передусім, економічна криза та інфляційні процеси, які не дозволили будівельним підприємствам використати прибутки, отримані до 2008 року включно на розвиток самих підприємств та вкласти отримані від продажу побудованої нерухомості прибутки на створення аналогічних обсягів будівельної продукції у подальшому.

Додатковим показником спаду у будівельній галузі є динаміка зміни кількості працевлаштованих зареєстрованих безробітних, що періодами стрімко падає (рис. 2).

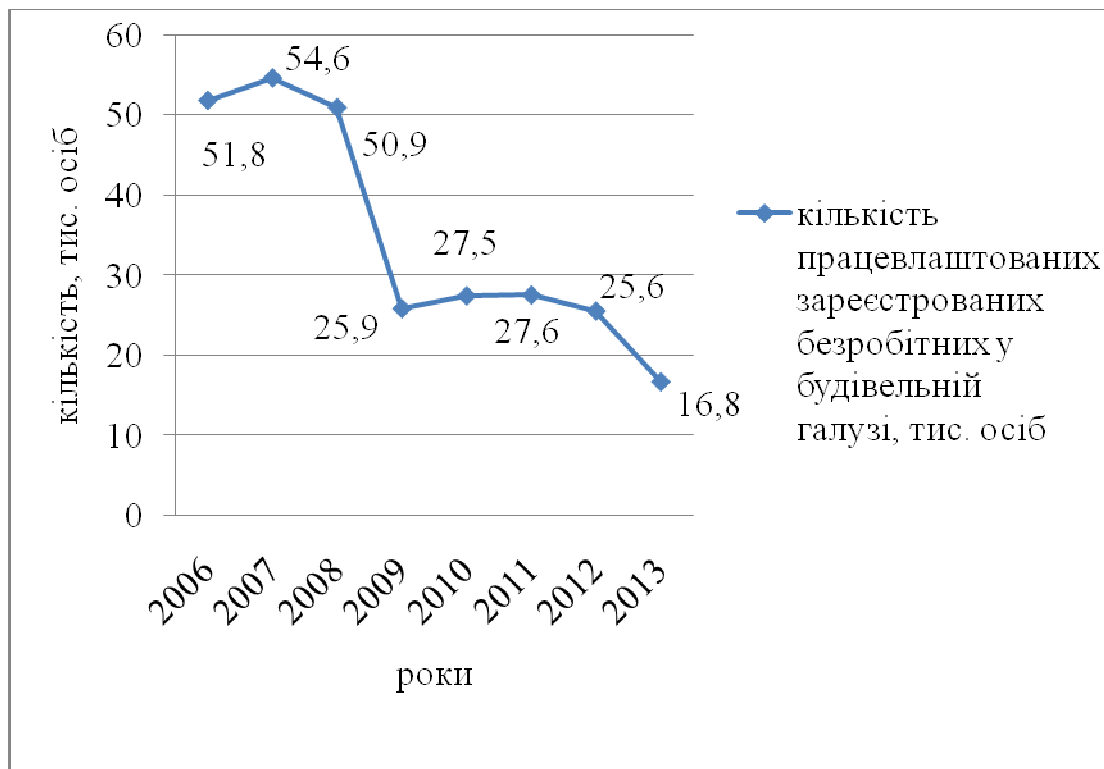


Рисунок 2 – Динаміка зміни кількості працюючих зареєстрованих безробітних (побудовано за даними [1])

Відносна стабільність цього показника спостерігалася у періоди з 2006 по 2008 роки та з 2009 по 2013 р. У період з 2008 по 2009 роки та з 2012 по 2013 р. мало місце стрімке падіння відносної кількості працюючих зареєстрованих безробітних до відповідного періоду попереднього року.

Отже, основними причинами, що стримують розвиток сучасної будівельної діяльності є нестача замовлень на роботи та незабезпеченість фінансуванням будівельних підприємств.

Література: 1. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <<http://www.ukrstat.gov.ua/>>.

ПЕРСПЕКТИВИ ЗАСТОСУВАННЯ ДПП У СФЕРІ ЗОВНІШНЬОГО ОСВІТЛЕННЯ

О. І. СЛАВУТА

*Харківський національний університет міського господарства
імені О. М. Бекетова*

Сфера зовнішнього освітлення складає вагомую частку міського благоустрою, функціонування і розвиток якої фінансується за кошти державного і місцевих бюджетів. Так, у бюджеті України на 2014 р. було передбачено 100 млн. грн. на реалізацію Програми Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства «Реалізація проектів ремонту, реконструкції, будівництва зовнішнього освітлення вулиць із застосуванням енергозберігаючих технологій»[1]. В бюджеті м.Харкова у 2015р. на освітлення вулиць передбачено 76 млн. грн. – це в два рази більше, ніж на забезпечення пільгового проїзду студентів денної форми навчання, і в шість разів менше, ніж на будівництво, ремонт і утримання автошляхів.

Протяжність електромереж зовнішнього освітлення в Україні станом на 01.01.2014 р.[2] становить 96502,89 км, загальна кількість світлочок – 2031,76 тис.шт. В цій сфері у 2013р. спожито 573,3 млн. кВт-год. електроенергії, на оплату якої витрачено 27,5 млн. грн., та ще 406,0 млн. грн. на утримання об'єктів зовнішнього освітлення.

Внаслідок місцевих особливостей характеристика окремих регіонів за кожним з перелічених показників має певні відмінності: за протяжністю електромереж і кількістю світлочок лідирує Дніпропетровська обл. – 9525,7 км і 201,8 тис.шт., найбільша кількість і вартість спожитої електроенергії у Донецькій обл. – 6,7 млн. кВт-год. на суму 37,9 млн. грн., витрати на утримання переважають у м.Київ – 51,6 млн. грн.

Експлуатацію електричних мереж зовнішнього освітлення у 2013 р. здійснювало 806 підприємств, найбільша кількість яких розташована у Київській (91 од.) та Закарпатській (65 од.) областях. В цій сфері залучено 9090 працівників, значна частка яких працює на підприємствах Київської (866 осіб) та Харківської (785 осіб) областей.

Економічна ефективність зовнішнього освітлення визначається питомими показниками:

- витрати на утримання 1 світлоточки є найбільшими у м. Севастополь (424,2 грн.) і Одеській (369,6 грн.) обл., найменшими – у Закарпатській (82,9 грн.) та Дніпропетровській (104,1 грн.) обл.;

- вартість електроенергії, спожитої на 1 світлоточку є максимальною у Тернопільській обл. (322,0 грн.) та м. Севастополь (268,0 грн.), мінімальною – у Полтавській (45,8 грн.) та Чернігівській (70,2 грн.) обл.

Покращення економічних показників зовнішнього освітлення можливо шляхом створення конкурентних умов, які поки що не є достатньо розвинутими, оскільки 69% підприємств цієї сфери є комунальними. Залучення в сферу утримання об'єктів зовнішнього освітлення підприємств інших форм власності на умовах державно-приватного партнерства дозволить:

- покращити динаміку впровадження енергозберігаючих джерел світла,
- зменшити тиск на місцеві бюджети,
- забезпечити модернізацію та переоснащення мереж зовнішнього освітлення,
- покращити економічні показники сфери міського благоустрою.

ОРГАНІЗАЦІЯ ТА МОТИВАЦІЯ ТРУДОВИХ ПРОЦЕСІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Т. Є. ОДАРЕНКО, к. е. н., Т. М. КОЛЕСНИК, к. е. н.

*Харківський національний університет міського господарства
імені О. М. Бекетова
odarka-92@mail.ru*

Сучасний етап ринкових умов господарювання вимагає підвищення рівня організації трудових процесів. Реагуючи на це, економічна теорія все більше уваги приділяє мотивації та стимулюванню праці. Ще Ф. Тейлор у своїх працях використовував основні методи зв'язку виробництва з процесами його організації. Ці методи: раціоналізація трудових процесів, науково обгрунтоване планування виробництва, його точність, облік, профнавчання та відбір, диференційована система оплати праці та ін.

Узагальнення спеціальної літератури показує, що організація праці визначає такі основні напрямки:

- вдосконалення форм розподілу і кооперації праці;
- поліпшення організації та обслуговування робочих місць;
- вдосконалення практики нормування праці;
- підготовка та підвищення кваліфікації кадрів;
- створення сприятливих умов праці;
- зміцнення дисципліни праці, розвиток творчої ініціативи трудящих і т.д.

Але, при всьому цьому, слід підкреслити, що істотний економічний і соціальний ефект від вдосконалення організації праці досягається при комплексному впровадженні зазначених вище напрямків, а також має розглядатися через призму мотиваційного процесу та стимулювання працюючих з урахуванням ефективної організації праці на підприємстві.

Нормування праці завжди в центрі уваги керівників і спеціалістів підприємств. У ньому відбивається основа організації праці та заробітної плати, планування, елемент регулювання заробітної плати.

Роль функції норми праці як міри трудової діяльності кожного працівника, а також про рівень інтенсивності і темпу його роботи незмінно зростає. Тільки раціональне використання трудових витрат дозволить ефективно організувати виробничий процес на підприємстві.

Функція нормування праці як міри його оплати з переходом на ринкові відносини стає переважно функцією підприємства, а не держави, що характерно для адміністративної економіки. Керівник підприємства самостійно вибирає форми і системи оплати праці, встановлює працівникам конкретні тарифні ставки, відрядні розцінки, премії, надбавки і доплати, які обов'язково закріплюються в колективному договорі підприємства з дотриманням норм і гарантій, які передбачені законодавством, генеральною та галузевими (регіональними) угодами.

На сьогоднішній день потрібен перегляд усталених раніше понять і визначень. Таких як «норма», «норматив». У нових умовах господарювання перед нормуванням праці більш відчутно постає проблема диференціації норм праці. Так, у ряді виробництв, для учнів і працівників передпенсійного віку встановлюють пільгові норми праці. Вочевидь, що такі зміни необхідні і повинні відображатися в системі норм праці. Актуальною є диференціація норм праці за показниками якості продукції. Тобто на один виріб або операцію при різних показниках якості встановлюються різні норми часу і розцінки. У цьому випадку на відміну від диференціації премій випуск якісної продукції комплексно забезпечується змінами в нормуванні,

організації праці і системах оплати. При цьому істотно видозмінюється практика стимулювання виробництва продукції високої якості, коли на її випуск планується фонд преміювання, але не додається робочий час, коли прагнення до випуску якіснішої продукції додає зростання інтенсивності та напруженості праці.

Науково обґрунтована організація заробітної плати дозволяє правильно оцінити трудовий внесок кожного працівника в результати господарювання, нараховувати зарплату працівникам відповідно до якості їхньої праці, вкладеного в виробництво продукції. Така оцінка забезпечується за допомогою 4-х основних елементів:

- тарифна система, завдання якої полягає в оцінці складності і напруженості праці, а також загальної значущості сфер її застосування;
- система преміювання, завданням якої є оцінка раціонального використання коштів праці та робочого часу;
- система заохочень: доплат, надбавок, яка полягає в оцінці особистісних якостей працівника, які впливають на кінцевий результат діяльності підприємства;
- система спеціальних премій (одноразових) для оцінки особливих досягнень або особливих аспектів діяльності працівників.

Перераховані елементи в поєднанні з певним порядком преміювання та обліку його результатів утворюють певні системи заробітної плати, завдання яких полягає в оцінці трудового вкладу того чи іншого працівника шляхом порівняння досягнутих результатів роботи з нормативними. Ці елементи беруть участь у визначенні належних працівникові грошових виплат, тобто його заробітної плати.

На сьогоднішній день треба активно впроваджувати і переходити на більш сучасні гнучкі форми оплати праці. При розгляді даного питання реальну цінність набуває використання зарубіжного досвіду матеріального стимулювання праці. Тому у вітчизняній економіці останнім часом все більше застосування знаходять сучасні форми організації праці, приділяється увага питанням мотивації. Стимулювання має вирішальне значення для співробітників з точки зору задоволення їх внутрішніх потреб. Вища ступінь задоволення потреб співробітників досягається визнанням та оцінкою їхньої праці, які можуть бути як матеріальними, так і моральними, або тими й іншими одночасно.

Умови преміювання являють собою показники, досягнення яких дає

підставу для виплати премії. Розмір премії залежить від показників преміювання, їхнього рівня, динаміки і т.д.

Проведений аналіз декількох підприємств Харкова показав, що заробітна плата співробітників безпосередньо не залежить від діяльності підприємства, що не стимулює їх до високопродуктивної праці або ж на підприємстві відсутня система преміювання.

Нами пропонується для розрахунку щомісячної винагороди працівників брати до уваги два показники: постійний - значущість і роль підрозділу в діяльності підприємства; змінний - ступінь участі в конкретних операціях, що проводяться підприємством протягом місяця, і формуванні прибутку. Розрахунок розміру виплати місячної винагороди працівникам на підприємстві пропонуємо здійснити на підставі найбільш поширеною серед колективних методів стимулювання - системи Скенлона. В основі даної системи покладено принцип стимулювання персоналу на основі нормативу витрат на заробітну плату у вартості готової продукції.

Перевагою даної системи преміювання є залежність щомісячної премії працівникам підприємства від результатів діяльності підприємства. Це, з одного боку, дасть їм необхідну мотивацію, яка дозволить перейнятися «духом» підприємства, а з іншого - безпосередньо впливає на підвищення обсягу продажів продукції підприємства. У підсумку весь комплекс зазначених заходів: нормування процесів праці, раціональна організація праці, організація оплати праці та стимулювання дозволять значною мірою підвищувати ефективність виробництва, результативність праці кожного працівника на його робочому місці, що в свою чергу, забезпечить взаємозв'язок оплати праці з ефективністю виробництва та з діяльністю підприємства в цілому.

СИСТЕМНИЙ ПІДХІД ДО АМОРТИЗАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВ ВКГ

І. В. ПОКУЦА, асистент

*Харківського національного університету міського господарства
імені О. М. Бекетова*

Проблема системного підходу до планування капітальних ремонтів основних засобів на підприємствах водопровідно-каналізаційного господарства (ВКГ) безпосередньо пов'язана з сучасним станом управління

основними засобами цих підприємств та їх відтворення. Розглядаючи управління відтворенням основних виробничих засобів у ВКГ, необхідно враховувати, що засоби виробництва у процесі відтворення повинні виступати у все більш технічно досконалішій формі, що забезпечувала би інтенсифікацію та ефективність їх використання.

За період 2000-2013рр. показник фізичного зносу водопровідних мереж зріс на 29,4%, проте питома вага ремонтних робіт в загальній собівартості послуги «централізоване водопостачання» у 2013 році становила 2,9%, а в 2014 році тільки 1,6%. Всі вищезазначені проблеми вказують на потребу перегляду діючої системи капітальних ремонтів на підприємствах ВКГ з урахуванням сучасних економічних реалій та чинників: обмеженості і скорочення фінансування, високого відсотку технічного зносу обладнання (у деяких регіонах до 80%), проблеми накопичених роками недоремонтів, тощо.

Амортизаційна політика — це цілеспрямована діяльність з вибору та застосування одного з дозволених законом методів амортизації з метою максимізації підприємством обсягу власних фінансових ресурсів протягом амортизаційного періоду. Важливими моментами при формуванні амортизаційної політики на підприємствах є норма амортизації та проблема вибору оптимального методу нарахування амортизації. На сьогоднішній час амортизаційна політика підприємств ВКГ є вкрай недосконалою. Державою встановлено методи нарахування амортизації і амортизаційні ставки, а на самих підприємствах використання амортизаційного фонду не є чітко регламентованим. Підприємства на власний розсуд вирішують, чи створювати їм амортизаційний фонд та значна частина амортизаційних коштів використовується не за своїм економічним призначенням. Кошти амортизаційного фонду доволі часто витрачаються не на відтворення основного капіталу, а на споживання.

Для комплексного підходу до вирішення цих проблем та вибору найбільш доцільного з економічної точки зору методу нарахування амортизації на підприємстві, який би враховував економічний стан і особливості кожного окремого підприємства ВКГ, пропонується використовувати математичні інструменти системного підходу для прийняття рішень. Одним з таких інструментів прийняття рішень є метод аналізу ієрархій (MAI) Т. Сааті. Він дозволяє зрозуміло і раціонально структурувати складну проблему прийняття рішення (в нашому випадку –

вибір метода амортизації) у вигляді ієрархії і виконати кількісну оцінку альтернативних варіантів прийняття рішення.

Ієрархічна структура - це графічне представлення проблеми у виді блок-схеми, де кожен елемент, за винятком самого верхнього, залежить від одного чи більше нижче розташованих елементів. Ієрархічні структури використовуються для кращого розуміння проблеми будь якої складності - вони декомпонують її на складові частини, потім складові частини, у свою чергу, розкладаються на більш прості елементи. При проведенні детального аналізу приходиться розуміння всієї складності і багатогранності предмета, що досліджується. Для комп'ютерної реалізації методу аналізу ієрархії використовується широкий набір спеціалізованого програмного забезпечення, наприклад, програмний комплекс Statistica 10, програма MPriority та ін.

НАПРЯМКИ ПОЛІПШЕННЯ ТЕХНІЧНОГО СТАНУ ЖИТЛОВОГО ФОНДУ

В. М. ПРАСОЛ

*Харківський національний університет міського господарства
імені О. М. Бекетова*

На сьогодні управління експлуатацією житлового фонду є чи не єдиним способом збереження його в належному стані, що сприяє якісному задоволенню потреб мешканців. Проте, необхідно враховувати, що головними проблемами житлової сфери є застарілість обладнання, невміння вчасно попереджати проблеми та несистемний підхід до їх вирішення. Дві третини житла Україні побудовано до 80-х років минулого століття. Понад третина житлових будинків потребує капітального ремонту, проведення якого потребує залучення чималих коштів. Але більшість громадян не мають стільки грошей, щоб відразу покрити такі витрати. Оскільки в Україні отримання кредитів на капітальний ремонт ще не стало звичайною справою, кошти на капітальний ремонт доводиться накопичувати.

В Україні приватизовано більше 90 % квартир і близько 15 % мають створені ОСББ (об'єднання співвласників багатоквартирних будинків). У 2001 році було прийнято Закон «Про об'єднання співвласників багатоквартирних будинків», який створив кращі правові засади для появи

об'єднань і, власне, стимулював їхнє створення. Проте найбільш необхідного так і не відбулось – не було прийнято низки нормативних актів щодо формування та використання об'єднаннями співвласників багатоквартирних будинків коштів ремонтного та резервного фондів.

Ремонтний фонд – спеціальний резервний фонд грошових коштів, що створюється для фінансування всіх видів ремонтів житлового фонду (капітального, поточного), для їхнього технічного обслуговування.

Кошти резервного фонду можуть бути використані виключно у разі виникнення аварійних ситуацій або термінових неочікуваних витрат.

Згідно із Законом України «Про об'єднання співвласників багатоквартирного будинку» рішення щодо створення ремонтного та резервного фондів, а також щодо напрямків їх використання приймається загальними зборами ОСББ. Кошти цих фондів формуються переважно за рахунок внесків власників квартир, накопичуються на спеціальних банківських рахунках ОСББ і спрямовуються виключно за цільовим призначенням за напрямками, передбаченими статутом ОСББ.

Відповідно до Інструкції про застосування плану рахунків бухгалтерського обліку, активів, капіталу, зобов'язань та господарських операцій підприємств і організацій, затвердженої наказом Міністерства фінансів України від 30.11.99 р. № 291, резервний фонд об'єднання включає в себе витрати майбутніх періодів, кошти для оплати відпусток і витрати за форс-мажорними обставинами. У практичній діяльності об'єднання, зазвичай, цей фонд не створюють, тому що це пов'язано з необхідністю збору додаткових коштів з власників квартир.

При формуванні резервного фонду ОСББ вирішує на загальних зборах самостійно питання про величину внесків і принципи формування фонду.

У деяких ОСББ внески становлять фіксовану суму, наприклад, 10 грн. з квартири, незалежно від кількості кімнат. Інші об'єднання визначають таку суму з огляду на площу житла. В такому разі чим більшу нерухомість має власник, тим більшим є його фінансовий внесок і більша вага його голосу на загальних зборах.

Нерідко ОСББ нараховують величину внеску до резервного фонду за принципом «виникла проблема – швидко розв'язуємо». Спершу складають кошторис для виконання конкретної роботи, відтак визначають величину внеску кожного співвласника. Таку інформацію оголошують на загальних зборах. Гроші належить внести негайно та повністю на рахунок об'єднання.

Кожний співвласник має сам подбати про те, щоб здобути потрібну суму. За таким принципом у багатьох об'єднаннях збирають кошти, наприклад, на встановлення теплового лічильника.

Таким чином, один із напрямів покращення стану житлового фонду є законодавче закріплення порядку формування та використання об'єднаннями співвласників багатоквартирних будинків коштів ремонтного та резервного фондів.

«СТРАТЕГИЯ ГОЛУБОГО ОКЕАНА»: ПРАКТИЧЕСКАЯ РЕАЛИЗАЦИЯ

Н. В. БИБИК, к. э. н., Н. А. КУЗНЕЦОВА

*Харьковский национальный университет городского хозяйства
имени А. Н. Бекетова*

nvbibik@gmail.com, natynkakuznetsovanet@yandex.ua

На сегодняшний день одной из наиболее актуальных проблем в мировом масштабе является проблема перенасыщенности рынков товаров и услуг. Существующая модель взаимодействия потребителей с производителями не только не выполняет свою основную функцию – перераспределение товаров и услуг, но и не удовлетворяет потребности отдельного потребителя. Спектр потребностей современного потребителя все больше трансформируется, уходя от приобретения стереотипных и однообразных товаров. Основное внимание субъектов потребительской корзины сейчас направлено на товары-инновации, то есть такие продукты, которые соответствуют требованиям новизны и практичности, и что самое главное – наиболее полно удовлетворяют постоянно возникающие и изменяющиеся нужды потребителя.

Исходя из положения о том, что любой рынок представляет собой систему взаимосвязанных элементов, виды и направления производства товаров и услуг должны отвечать и соответствовать объему потребностей потребителей. Но в современных условиях, как оказалось, эта аксиома уже не работает, вследствие чего наблюдается дисбаланс превышения предложения над спросом на рынках товаров и услуг – перепроизводство однотипной продукции, что в совокупности всех проявлений ведет к негативным экономическим последствиям для всей системы.

В современном постиндустриальном обществе проблема перепроизводства на рынках товаров и услуг находит решение в новом направлении – реструктуризации методов и способов деятельности крупных предприятий и возникновения новых фирм, занимающих уникальную нишу и производящих инновационный товар. В данном направлении акцент ставится на идею «голубого океана», которая на сегодняшний день не является новой, так как в той или иной форме затрагивалась очень многими специалистами в области маркетинга и экономики. Но именно это название наиболее известно, являясь синонимом «новых ниш», «свободных ячеек», «незанятых сегментов». Авторы книги «Стратегия голубого океана» Чан Ким (W.ChanKim) и Рене Моборн (RenéeMauborgne) профессора кафедры стратегического менеджмента бизнес – школы INSEAD (Франция), совместно руководят Институтом Стратегии Голубого Океана. Основная идея их книги заключается в том, что мир бизнеса можно условно разделить на пространства двух разных типов — алые и голубые океаны. Алые океаны представляют известное рыночное пространство — все индустрии, которые уже существуют сегодня. Голубые океаны — это неизвестное, свободное от конкуренции пространство, то есть еще несуществующие индустрии. В голубых океанах спрос не является конкурентной основой, он создается.

Самая важная особенность «Стратегии голубого океана» состоит в том, что она отвергает основополагающий принцип традиционной стратегии: поиск компромисса между издержками и ценой. Согласно этому тезису, компании могут либо создать большую ценность для клиентов по более высокой цене, либо создать вполне разумную ценность по более низкой цене. Другими словами, «Стратегия красного океана», по существу, это выбор между дифференциацией («отстройкой» от конкурентов) и низкой стоимостью. Но когда дело доходит до создания голубых океанов, практика показывает, что успешные компании проводят дифференциацию и обеспечивают низкую стоимость одновременно.

Наиболее яркими примерами применения данной стратегии являются Cirque du Soleil, Casella Wines – австралийские виноделы, Southwest Airlines, Bloomberg – поставщики ИТ-технологий, Starbucks – сеть кофеен, K-POP – корейская развлекательная индустрия, Samsung Electronics, eBay, Ralph Lauren, Apple и т.д.

Рассмотрим модель построения «Стратегии голубого океана», ответив на приведенные выше вопросы, на примере развлекательной К-ПОП индустрии Республики Корея.

Сформировавшаяся на стыке сфер К-ПОП индустрия Республики Корея – это не только уникальное субкультурное явление, но еще и продуманная маркетинговая стратегия, а также индустрия с высокой степенью инвестиционной привлекательности. Корейская индустрия развлечений является одним из наиболее удачных примеров реализации «Стратегии голубого океана». Практически не имеющая аналогов, а значит и конкуренции (среди азиатских конкурентов на мировой арене), обладающая некоторым объемом «алых рынков» сбыта продуктов «корейской волны», имеющая высокую монопольную прибыль, К-ПОП индустрия является своего рода транснациональной корпорацией с множеством филиалов по всему миру. Данная индустрия представляет собой обширную отрасль хозяйствования, в которой производство нематериальных благ – музыкальной, видео и другой дополнительной продукции составляет около 10% доходной части ВВП страны. К сравнению, в США на долю развлекательной сферы приходится 7% ВВП.

«Корейская волна» как экспортер культуры производит не только мультимедийную, но и экономическую революцию в достаточно монотонной и однообразной развлекательной сфере. Крупнейшее агентство талантов в Республике Корея – СМ Интертеймент (англ. SM Entertainment) за период 2012-2013 г.г. получило доход около 1 млрд. долларов, что почти в 2 раза больше доходов многих аналогичных агентств в США. Таких результатов К-ПОП индустрии удалось достичь благодаря созданной инновационной маркетинговой модели, отличной от традиционной: создание развитой системы фан-клубов, фан-кафе (тематических заведений), активное общение кумиров (айدолов) с поклонниками через социальные сети (англ. Twitter, Facebook, KakaoTalk), а также распространение К-ПОП продукции и информации через различные порталы (англ. KoreanShop) и видео-ресурсы (англ. YouTube). К опосредованным методам влияния необходимо отнести инвестиционную привлекательность данных проектов, а именно вклад ТНК корейского происхождения (англ. Samsung, KIA, Hyundai, LG, LotteDutyFree) в создание и распространение огромного количества брендов на волне популярности корейских артистов.

Таким образом, можно сделать следующие выводы. Применение субъектами экономической деятельности «Стратегии голубого океана» в современных экономических условиях поможет не только максимально полно удовлетворять потребности потребителей, но и стабилизировать общую экономическую ситуацию на мировой арене. И так как голубые и алые океаны всегда существовали и будут существовать в тесной взаимосвязи, появляется объективная необходимость в сбалансированном участии предприятий в обоих рынках. Согласно авторам «Стратегии голубого океана», наиболее эффективной ее практической реализацией должен выступать проект, разработанный корпорацией, длительное время существующей в традиционной конкурентной среде. Предполагается, что именно такое предприятие имеет необходимые возможности и информацию для генерирования инновационного продукта, которые позволят ему создать голубой океан на стыке сфер своей деятельности.

АНАЛІЗ ФАКТОРІВ, ЧИННИКІВ ТА КРИТЕРІЇВ ВПЛИВУ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

С. В. ТЕЛЯТНИК, С. М. ГАЙДЕНКО

*Харківський національний університет міського господарства
імені О. М. Бекетова
telyatniks@yandex.ru*

Відомо, що конкуренція - це економічне змагання виробників однакових товарів на ринку за залучення якомога більшого числа покупців і одержання завдяки цьому максимальної вигоди. Конкуренція зумовлює розширення виробництва й зниження цін на продукцію до рівня витрат на виробництво. Крім того, саме конкуренція змушує підприємства найповніше сприймати науково-технічні досягнення, застосовувати ефективну техніку, технологію, сучасні методи організації виробництва й праці.

У процесі маркетингового дослідження для оцінювання конкурентоспроможності використовують кількісні показники, які свідчать про ступінь стабільності підприємства, здатності випускати продукцію в оптимальному обсязі і яка користується попитом, а, крім того, що забезпечує підприємству одержання намічених і стабільних результатів. Ключовими факторами конкурентоспроможності підприємства є: зовнішні (політична обстановка в державі; економічні зв'язки; наявність конкурентів; загальний

рівень техніки та технологій; законодавча база) та внутрішні (система та методи управління підприємством; система довгострокового планування; орієнтація на маркетингову концепцію; інноваційний характер виробництва).

Конкурентоспроможність продукції є головною умовою конкурентоспроможності підприємства на ринку і важливою основою прибутковості її діяльності. Найчастіше під конкурентоспроможністю продукції мають на увазі: характеристику товару, що відображає його відмінність від товару-конкурента за ступенем відповідності конкретній суспільній потребі та за витратами на її задоволення; спроможність товару відповідати вимогам даного ринку у період, що аналізується; здатність витримувати конкуренцію на ринку (наявність вагомих переваг над виробами інших товаровиробників).

Під чинниками конкурентоспроможності прийнято розуміти безпосередні причини, наявності котрих необхідно та достатньо для зміни одного чи декількох критеріїв конкурентоспроможності. Конкурентоспроможність продукції (послуги) залежить від ряду чинників, що впливають на пріоритетність вибору і визначають обсяг їх реалізації на певному ринку: техніко-економічних чинників, які залежать від продуктивності та інтенсивності праці, витрат виробництва, наукоємності продукції - якість, продажна ціна і витрати на експлуатацію або споживання продукції (послуги); комерційних чинників, які визначають умови реалізації товарів на конкретному ринку - кон'юнктура ринку; сервіс, що надається; реклама; імідж підприємства; нормативно-правових чинників, які відображають вимоги технічної, екологічної і морально-етичної безпеки використання товару на даному ринку, патентно-правові вимоги.

Критерій конкурентоспроможності продукції - це якісна та кількісна характеристика продукції, що виступає основою для оцінки її конкурентоспроможності. Серед критеріїв, які характеризують конкурентоспроможність продукції, виділяють: технічні (призначення, нормативні, ергономічні, естетичні), економічні (ціну споживання) та організаційні (знижки, умов платежу та поставок, комплектність поставок, строки та умови гарантії). Такий поділ критеріїв можна використовувати в оцінці конкурентоспроможності будь-якої продукції, незалежно від галузі. Кількість критеріїв конкурентоспроможності залежить від виду та складності продукції в технічному та експлуатаційному відношенні, а також необхідної точності оцінки, цілі дослідження та інших чинників.

Для того, щоб залишатися конкурентоспроможним, підприємство повинне виконувати основні вимоги до критеріїв та показників конкурентоспроможності продукції. Очікувані результати оцінки конкурентоспроможності можуть бути використані для вибору шляхів оптимального підвищення конкурентоспроможності продукції і конкретного розв'язання ринкових задач. Це дасть змогу визначити основні напрями зміцнення конкурентних позицій окремих підприємств та цілих галузей.

ФУНКЦІОНУВАННЯ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОЇ СФЕРИ В УМОВАХ ТУРБУЛЕНТНОЇ ЕКОНОМІКИ

М. А. ОЛЬХОВСЬКА

*Харківський національний університет міського господарства
імені О. М. Бекетова, м. Харків
merulin5@mail.ru*

Житлово-комунальне господарство (ЖКГ) – найважливіший елемент соціальної та економічної сфери народного господарства, складний багатогалузевий виробничо-технічний комплекс.

ЖКГ нашої держави характеризується насамперед високим рівнем зносу житлового фонду, критичним станом об'єктів комунальної інфраструктури, низькою якістю послуг, що надаються та високими втратами ресурсів.

Стан житлово-комунальної сфери, величина встановлених тарифів і якість наданих житлово-комунальних послуг істотно впливають на умови проживання і добробут населення. Таким чином, проблеми стабільного функціонування ЖКГ є одними з найгостріших у розвитку нашої країни.

До проблем житлово-комунальних підприємств можна віднести наступні:

- недолік обігових коштів для забезпечення нормального функціонування;
- зношеність основних фондів галузі, застарілі технології і, як наслідок, значні втрати води, теплової енергії і т. д., низька енергоефективність;
- непрозорість поточної діяльності підприємств ЖКГ та формування цін ы тарифів на послуги.

Недолік обігових коштів для забезпечення нормального функціонування є головною проблемою підприємств ЖКГ України. Це обумовлено дуже високим рівнем витрат на виробництво і відпуск житлово-комунальних послуг, і, як наслідок, високим рівнем тарифів, що призводить до зростання дебіторської заборгованості через низьку платоспроможності населення.

Великого значення для діяльності підприємств даної сфери набуває система управління, хоча на даний момент вона має вкрай низьку ефективність. Тому серед безлічі проблем, що вимагають вирішення в ході здійснення реформи ЖКГ особливе місце займає необхідність надання інформації достовірності та доступності.

Дані проблеми здійснюють негативний вплив не тільки на життєдіяльність людей, а й на ефективність функціонування підприємств.

Крім того, в умовах турбулентної економіки підприємства ЖКГ потребують залучення нових методів управління, які за останні роки набули значних змін, тоді як методичні підходи до оцінки діяльності підприємств залишилися тими ж. Класично склалося, що оцінка результатів діяльності підприємств ЖКГ орієнтується на фінансові показники діяльності, що є істотним недоліком. Підприємства ЖКГ потребують запровадження такої системи оцінки та контролю, що здатна збалансовано та адекватно відображати траєкторію руху в досягненні цілей стратегії розвитку, діагностувати зрушення та зміни, що відбуваються на підприємствах.

Системою, яка спроможна подолати вищевказані проблеми є збалансована система показників (Balanced Scorecard).

Збалансована система показників (ЗСП) – це система стратегічного управління організацією на підставі вимірювання та оцінки ефективності її діяльності за набором показників, підібраних таким чином, щоб врахувати всі суттєві (з точки зору стратегії) аспекти діяльності організації (фінансові, маркетингові, виробничі і т. ін.)

Головною метою застосування ЗСП є забезпечення взаємозв'язку та узгодженості між різними показниками, що дозволить визначити ефективність діяльності підприємства. Вона комплексно характеризує усю діяльність підприємства, крім того дає можливість визначити інструментарій, засоби та методи управління діяльністю, забезпечує інформацією про стратегію й методи її втілення.

ЗСП дозволяє представити бізнес у чотирьох проекціях, тобто передбачає відповіді на чотири запитання:

- 1) як організацію оцінюють клієнти (аспект клієнта)?
- 2) які процеси можуть забезпечити організації виключні конкурентні переваги (внутрішньо-господарський аспект)?
- 3) яким чином можна досягти подальшого поліпшення стану організації (аспект інновацій та навчання)?
- 4) як оцінюють організацію акціонери (фінансовий аспект)?

Впровадження ЗСП як нового методу управління здатне активізувати функції управління, які спрямовані на вирішення наявних економічних проблем кожного окремого підприємства сфери ЖКГ.

Запровадження ЗСП дозволить досягнути результатів, що сприятимуть перетворенню всієї системи управління в дієздатну в цілому (просту, гнучку, прозору, мобільну, ефективну), крім того дозволять постійно контролювати зміну ключових факторів та швидко і гнучко реагувати на зміни на мікро- та макрорівні, дадуть можливість вирішувати значну кількість завдань, що сприятиме підвищенню як ефективності, так і якості функціонування підприємств ЖКГ.

Таким чином, для досягнення поставлених цілей підприємствам ЖКГ доцільно своєчасно обирати ЗСП як новий метод управління для вирішення оперативних, тактичних та стратегічних завдань в сучасних трансформаційних умовах розвитку економіки України.

ФОРМУВАННЯ КОНЦЕПЦІЇ ПРЕВЕНТИВНО-ПРОАКТИВНОЇ МОДЕЛІ ЕКОЛОГІЗАЦІЇ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Л. М. МЕЛЬНИК, к. е. н.

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

Liliana-mel@list.ru

В сучасних трансформаційних умовах з метою отримання довгострокових конкурентних переваг питання сталого розвитку підприємства набуває зростаючої важливості, оскільки вони є первинною ланкою економічної системи і відіграють головну роль у життєдіяльності сучасного суспільства.

Вважається загальноновизнаним, що сталий розвиток підприємства базується на реалізації триєдиної концепції (Triple Bottom Line – TBL), що об'єднує три основних аспекти діяльності: економічної, соціальної та екологічної. Тобто за принципом «триєдиного підсумку» бізнес впливає на: економіку через створення робочих місць і виплату податків; на соціальну складову за рахунок забезпечення рівного доступу до робочих місць, справедливую оплату праці, а також соціальні програми різної спрямованості; на екологію через контроль над використовуваними технологіями та інвестиції з метою захисту навколишнього середовища. Тут варто наголосити, що ставлячи перед собою мету досягнення прибутковості, тобто ефективності економічної складової, підприємства часто нівелюють значення соціальної і ще більше екологічної складових. Разом з тим, реалізація стратегії бізнесу шляхом інтеграції трьох видів діяльності в сукупності дозволяє сформуванню сприятливого іміджу підприємства, привабливого для зовнішніх і внутрішніх зацікавлених сторін.

Аналіз результативності екологічної політики та екологічного менеджменту в країнах ЄС за останні десятиліття показав, що найбільш значущим на локальному та регіональному рівнях є стан і ефективність екологічного менеджменту на господарюючих суб'єктах, які формують основне екологічне навантаження, використовують природні ресурси, інвестують кошти в природоохоронні заходи [1]. Виходячи з цього є підстави стверджувати про зміну концепції діяльності підприємства у контексті досягнення його сталого розвитку.

Вирішення питань екологічної безпеки господарської діяльності на рівні підприємства в країнах ЄС полягає в переході від екологічно пасивної до екологічно реактивної моделі (очищення викидів і скидів «на кінці труби»), далі до активної (використання найкращих економічно і технічно доступних маловідходних, ресурсо- та енергозберігаючих технологій без надмірних витрат), превентивної або попереджувальної (зменшення або виключення утворення емісій і відходів у місцях їх можливої появи, зменшення споживання вихідної сировини, матеріалів та енергії в технологічних процесах) і превентивно-проактивної моделі, що ототожнюється з поняттям «чисте виробництво». Таким чином більшість компаній прагнуть вести соціально відповідальний бізнес, формують свій екологічний імідж як одна з основних переваг у гострій конкурентній боротьбі за ринки збуту своєї продукції та послуг.

Враховуючи заявлені прагнення України стати повноправним членом Європейського Союзу, вітчизняні господарюючі суб'єкти, у т. ч. машинобудівні підприємства, повинні поступово переходити на превентивно-проактивну модель екологізації діяльності. Сутність даної моделі побудована на прогнозуванні проблем і їх вирішення до того моменту, коли вони переростуть у катастрофічне явище, що вимагатиме негайних дій. В її основі лежить ідея поступового досягнення чистого виробництва і повсякчасного моніторингу господарської діяльності підприємства з можливістю виявлення у ній вузьких місць.

Підсумовуючи, доцільно відзначити, що на даний момент майже кожна європейська компанія прагне розробити і впровадити свою систему екологічного менеджменту з метою поступової реалізації концепції чистого виробництва і зниження негативного впливу на навколишнє середовище.

ОСОБЕННОСТИ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОГО БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСНОГО СОСТОЯНИЯ ЭКОНОМИКИ

В. И. ТОРКАТЮК, О. М. ОВЧЕЛУПОВА, С. О. ЛАРИНА, М. В. ПРИМАК,
С. В. МУРАЕВ

*Харьковский национальный университет городского хозяйства
имени А. Н. Бекетова*

Процесс становления и развития инновационного бизнеса в условиях кризисного состояния экономики Украины основан на непрерывном совершенствовании производительных сил и производственных отношений. Реализация инновационного бизнеса должна основываться на новейших, передовых технологиях и соответствующей им технической основе. Для этого необходимо задействовать имеющийся интеллектуальный потенциал (ученых, специалистов высшей квалификации, предпринимателей) с целью создания и эффективного использования инноваций для реализации своей деятельности.

Основной проблемой ускорения инноваций в народном хозяйстве является нахождение таких экономических механизмов взаимодействия науки и производства, которые стимулировали бы как стремление малого инновационного бизнеса к удовлетворению потребностей рынка инноваций, так и достижение наибольшего эффекта от научных разработок и наиболее

быстрое применение достижений научно-технической мысли. Преодолеть разрыв между научной и производственной сферами можно только повышением спроса на технологические инновации.

Сравнительный анализ малого и крупного бизнеса с точки зрения эффективности инновационного процесса показал, что они имеют свои преимущества и недостатки. Так, некоторые ученые считают, что крупный бизнес имеет возможность обеспечить диверсификацию: научных исследований (одновременно разрабатывать несколько направлений); знаний (привлекать к решению поставленной задачи специалистов из разных отраслей науки). Также крупный бизнес способен сконцентрировать огромные материальные, финансовые, технологические и интеллектуальные ресурсы в инновационной сфере. Следовательно, крупные корпорации, сосредотачивая значительные ресурсы на конкретных разработках, способны быстро наладить массовое производство наукоемкой инновационной продукции. Тем не менее, крупные корпорации – это сложные структуры, обладающие многоуровневой системой управления и принятия решений, что в свою очередь требует длительных процедур согласования этих решений. Тем самым снижается мобильность управления, снижается творческая активность сотрудников, замедляется реакция на поведение рынка.

Напротив, предприятия малого бизнеса мобильны, оперативно реагируют на изменение конъюнктуры рынка, так как объем производства на таких предприятиях невелик, риск потерь, связанный с переходом к новым технологиям, существенно меньше относительно крупных предприятий.

Отсутствие сложных структур управления повышает оперативность управления малыми предприятиями, что в свою очередь способствует быстрому совершенствованию и внедрению технологий. Малый бизнес проявляет высокую устойчивость в трудных условиях адаптации к рыночным отношениям, что позволяет ему быть устойчивым и долговременным потребителем прогрессивных технологий. Вместе с тем малый инновационный бизнес не способен обеспечить диверсификацию научных исследований и знаний, сосредотачивать значительные ресурсы на одном направлении и разрабатывать капиталоемкие инновации.

Таким образом, преимущества малого бизнеса в инновационной деятельности являются недостатками для крупного бизнеса, и наоборот, преимущества крупного бизнеса являются недостатками малого.

Необходимо отметить, что крупный бизнес и в настоящее время продолжает играть значимую роль в реализации инноваций, которые требуют значительных капитальных вложений, но его роль в создании инноваций несколько трансформировалась.

По-прежнему наибольший удельный вес научных исследований в развитых странах принадлежит крупному бизнесу. Однако малый бизнес реализует половину инноваций и почти 100% радикальных инноваций, кроме того, эффективность инновационного процесса в малом предпринимательстве значительно выше, чем в крупном. Это связано, прежде всего с тем, что малые инновационные фирмы склонны к риску, который возникает при реализации радикальных инноваций, влекущих за собой технологический прорыв в какой-либо сфере.

Следовательно, для того чтобы выйти на рынок с инновационным продуктом и быть в какой-либо сфере новаторами, малым инновационным предприятиям приходится идти на этот риск.

Напротив, большинство крупных компаний в своей инновационной деятельности ориентируются на создание не радикальных, а совершенствующих инноваций. То есть крупные компании имеют значительный производственный потенциал и не готовы идти на риск ради создания радикальных инноваций.

Таким образом, большинство радикальных инноваций производит именно инновационный малый бизнес. Но серийное производство товаров на основе инноваций обеспечивается, только за счет концентрации капитала крупными корпорациями.

ПЕРСПЕКТИВЫ ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЯ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ В ТУРБУЛЕНТНОЙ ЭКОНОМИКЕ УКРАИНЫ

И. Л. ЖЕЛЕЗНЯКОВА

*Харьковский национальный университет городского хозяйства
имени А. Н. Бекетова*

Проблема энергосбережения достаточно актуальна, как для Украины, так и для экономически развитых стран, выход которых из очередного энергетического или ресурсного кризиса, как правило, сопровождается

переходом на более высокий энерго- и ресурсосберегающий технологический уровень.

В последнее время почти все новое строительство в какой-то мере уже ведется с учетом энергосбережения. Эти технологии должны быть заложены при проектировании и требуют повышенных капиталовложений при строительстве, которые, как правило, окупаются за один строительный сезон.

Энергоэффективность зданий необходимо рассматривать комплексно. Ведь невозможно представить дом, построенный из малотеплопроводного материала со специальным теплоизолирующим слоем и с окнами старой советской конструкции. В настоящее время не существует технических проблем с внедрением энергосберегающих технологии – на отечественном рынке предлагается широкий выбор различных материалов, конструкций, оборудования, позволяющих экономить энергоресурсы. Проблемы больше касаются финансовой плоскости и отсутствия государственных программ.

Сегодня в Украине появились и с достаточным успехом работают отечественные компании-производители отличных энергоэффективных стройматериалов.

Актуальность вопроса о внедрении энергосберегающих технологий сегодня не вызывает сомнения, – это остро стоящая перед нашим обществом проблема. Однако, по ряду причин, данное направление строительной отрасли все еще не развивается теми интенсивными темпами, которые были бы пропорциональны уровню потребности украинской экономики в этих технологиях.

Внедрение энергоэффективных технических решений связано с большими затратами, на которые пока не готовы большинство украинских предприятий и граждан. Часто потребители просто не осознают выгоды от инвестиций в системы рационального использования энергоресурсов. Даже в Европе органам государственного регулирования приходится разрабатывать комплекс мер по стимулированию распространения энергосберегающих технологий. Главные инструменты таких программ – это дотации и налоговые льготы

Еще на этапе проектирования застройщику необходимо подобрать очень квалифицированного проектанта, который сможет разработать комплексный проект, предусматривающий минимизацию потери энергии и максимально эффективное использование поступающих в здание энергоресурсов. Во время сооружения здания и монтажа специальных

конструкций особое внимание необходимо уделить контролю качества выполняемых работ. Отклонения от технологии и пренебрежение правилами монтажа могут привести к тому, что конструкция не будет полноценно выполнять свои функции, а средства будут потрачены впустую.

Говорить о приоритетности каких-то отдельных мероприятий для достижения энергоэффективности с технологической точки зрения не совсем корректно. Любой энергоэффективный проект – это комплекс конструктивных и эксплуатационных решений, которые дополняют друг друга.

Европейская стратегия жилищно-коммунального хозяйства Украины, определенная как «20x20x20» к 2020 году предусматривает 20% энергии получать за счет возобновляемых источников, на 20% – уменьшить выброс CO₂, и на еще на 20% – уменьшить энергопотребление. Необходимо качественное решение вопроса энергосбережения при строительстве жилья в Украине на законодательном уровне. А это позволит более грамотно распределять государственный бюджет. Например, не на атомные станции, а на дешевые или даже беспроцентные кредиты конкретным застройщикам на внедрение энергосберегающих технологий, что поможет создать целую энергосберегающую отрасль украинских производителей, энергоэффективных материалов, конструкций и оборудования. А это – новые рабочие места, поступление налогов, и в целом для страны с ограниченными энергетическими запасами и самым высоким в мире энергопотреблением на единицу ВВП – это вопрос не только развития, но и самого существования.

Ведущими европейскими институтами были проведены исследования потребления энергии, которые показали, что 32% всей энергии потребляемой в ЕС, используется транспортом, 28% – промышленностью, а 40% потребления приходится на жилые дома. Это значит, что для поддержания в жилище комфортных условий проживания необходимо затратить колоссальное количество энергоресурсов на отопление, вентиляцию и кондиционирование, а большая часть из используемых на сегодняшний момент ресурсов являются не возобновляемыми, следовательно, их необходимо расходовать очень рационально.

К вопросам энергосбережения необходимо подходить комплексно. Не стоит выделять в приоритет отдельно теплоизоляцию или установку либо замену стеклопакетов. Очень разумным есть составление энергетического

паспорта строительного объекта, в котором еще на этапе проектирования предусмотрена выработка собственной тепловой энергии, ее экономное потребление и сбережение. Здесь правильно говорить об использовании альтернативных источников энергии (ветряных мельниц, солнечных батарей, тепловых насосов и т.п.) для частичной замены централизованно поставляемого тепла, электричества. Это позволит экономить около 30% потребляемой энергии. Еще около 30-40 % теплопотерь можно сократить путем использования современных, эффективных теплоизоляционных материалов.

Чтобы в Украине активно внедрялись энергоэффективные технологии, нужны реальные экономические стимулы. Ведь даже в Европе, несмотря на многолетнее экологическое воспитание, основным стимулом остается экономический – через бесплатные кредиты или прямое субсидирование собственников жилья, которые внедряют энергосберегающие технологии.

УДК 681.518

МЕТОДИКА ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЯ ПОСТРОЕННАЯ НА МОНИТОРИНГЕ ДАННЫХ ЭЛЕКТРОПОТРЕБЛЕНИЯ В ЖКХ КАК СВЯЗНОЙ ФУНКЦИИ КАЧЕСТВА ТЕПЛОСНАБЖЕНИЯ

И. Т. КАРПАЛЮК, к. т. н., А. В. ДОРОХОВ, к. т. н., А. О. КАРЮК

*Харьковский национальный университет городского хозяйства
имени А. Н. Бекетова*

В настоящее время достаточно остро стоят проблемы энергосбережения и управления энергопотреблением в жилищно-коммунальном хозяйстве Украины. Как отмечено в [1], в связи с высокой степенью электрификации жизни общества, характер потребления электроэнергии отражает все грани его деятельности. Следует отметить связность потребления всех видов энергии и ресурсов в жилищном фонде [2]. Особенно сильно прослеживается связь теплоснабжения и электропотребления. Изменение отпуска тепловой энергии (по сути ухудшение качества теплоснабжения), компенсируется населением увеличением потребления электрической энергии с последующим ее

использованием на нужды подогрева жилища. По сути получаем связь: качество теплоснабжения - объем электропотребления.

В [1] проводится исследование сезонных закономерностей связанного потребления электричества, газа и тепла в коммунально-бытовом секторе, формируется эталонная норма потребления электроэнергии и предлагается построение замкнутой системы регулирования отпуска тепла на основе мониторинга связанного потребления энергоресурсов.

Для осуществления более глубокого оперативного контроля качества теплоснабжения жилищно-коммунального хозяйства на основе данных связанного потребления тепла и электроэнергии необходимо изучение структурных изменений рядов данных о потребляемой населением электроэнергии. Так-как значения параметров теплоснабжения и электропотребления по сути это временные ряды, то для проведения анализа и обработки таких рядов предлагается использовать метод сингулярно-спектрального анализа (SSA) [2].

Кроме изучения структурных составляющих, формирующих временной ряд электропотребления, важной является задача обнаружения моментов времени изменения структуры такого ряда. Выявление моментов "разладки" в структуре временных рядов энергопотребления дает возможность усовершенствования системы мониторинга связанного потребления энергоресурсов.

В данной работе рассматривается задача диагностики "разладки" в структуре временных рядов потребления электроэнергии жилыми массивами с целью мониторинга качества теплоснабжения. Обосновывается решение такой задачи на основе анализа собственных троек, формируемых в результате применения метода SSA [2]. Метод SSA основан на преобразовании временного ряда в траекторную матрицу X и исследовании ее с помощью сингулярного разложения (анализа главных компонент). При сингулярном разложении формируется набор собственных троек $\sqrt{\lambda_i}, U_i, V_i$ (где λ_i, U_i - собственные числа и собственные векторы матрицы $R = XX^T$, V_i - факторные векторы), которые однозначно определяют компоненты разложения. Очевидно, что изменение структуры временного ряда приводит к изменению спектра матрицы $R = XX^T$. Поэтому сингулярные числа $\sqrt{\lambda_i}$, определяющие уровень значимости компонент разложения, являются

информативными параметрами, которые и предлагается использовать для обнаружения моментов "разладки" по изложенной далее методике.

Выбирается некоторый параметр D - диапазон просмотра исследуемого временного ряда. Далее с помощью метода SSA проводится разложение фрагмента временного ряда, попавшего внутрь диапазона просмотра, и анализируется полученный в результате разложения набор собственных троек. На каждом следующем шаге границы диапазона просмотра смещаются на один элемент временного ряда. Поскольку каждая собственная тройка однозначно определяет компоненту разложения, то анализ изменений в структуре собственных троек при смещении диапазона просмотра дает возможность однозначно зафиксировать момент времени структурного изменения временного ряда. Так изменение значений сингулярных чисел говорит об изменении уровня значимости той или иной компоненты ряда (если речь идет о гармонических компонентах, то фиксируется изменение амплитуды колебаний). Если в разложении наблюдается новая собственная тройка, это свидетельствует о появлении в структуре ряда новой составляющей (на потребление электроэнергии воздействует новый фактор), исчезновение собственной тройки говорит о прекращении воздействия определенного фактора на формирование временного ряда. Помимо анализа собственных троек, немаловажным является и анализ ряда остатков после извлечения определенных значимых компонент ряда. Так извлечение из исследуемого временного ряда методом SSA структурной компоненты с большим уровнем значимости, позволяет получить ряд остатков, анализ которого дает дополнительную информацию о моменте времени структурного изменения ряда данных.

Важным достоинством изложенного подхода является отсутствие необходимости задания априорных моделей ряда.

Практическая реализация изложенной методики была проведена на реальных данных потребления электроэнергии одним из районов города Харькова за различные периоды последние три года. Реальную взаимосвязь получили для межкризичного периода 2010-2013 годов (длина временного ряда 547). Исследования проводились по изложенной методике с длиной диапазона просмотра $D = 60$ при использовании программного продукта [3]. Разложение временного ряда на составные структурные компоненты методом SSA позволило извлечь компоненту, соответствующую эталонной норме, построенной в [1] по другой методике. Исследование ряда остатков,

полученного после извлечения эталонной компоненты, позволило зафиксировать моменты структурных изменений во временном ряде потребления электроэнергии. Как правило, такие моменты были зафиксированы в периоды перехода между отопительным и неотопительным сезоном. Помимо ожидаемых изменений, связанных с переходом к отопительному сезону, были зафиксированы "разладки" связанные с воздействием неперiodических факторов, таких как изменение наружной температуры, изменение качества теплоснабжения. Следует также отметить выявленные характер и моменты изменений значений сингулярных чисел в собственных тройках сингулярного разложения при движении диапазона просмотра, соответствующие изменениям внешних факторов (наружная температура, качество теплоснабжения и др.), воздействующих на структурные изменения временного ряда потребления электроэнергии.

Вывод: Опираясь на связность энергопотребления в ЖКХ, получили, что обработка данных электропотребления по предложенной методике может выступать мониторингом качества теплоснабжения. Что позволяет оптимизировать график отпуска тепла и установить более гибкие границы отопительного сезона. Использование системы мониторинга и управления качеством теплоснабжения в ЖКХ, основанной на предложенной методике позволит оптимизировать работу диспетчерского центра систем центрального теплоснабжения и сократить издержки на выработку, передачу и распределение тепловой и электрической энергии.

Литература: 1. *Вороновский Г. К.* Усовершенствование практики оперативного управления крупными теплофикационными системами в новых экономических условиях. - Х.: «Харьков», 2002. - 240с. 2. *Любчик Л. М.* Інформаційні технології статистичного комп'ютерного моніторингу якості побутового теплопостачання / Л. М. Любчик, Г. Л. Грінберг // Інформаційні технології в освіті, науці та виробництві: збірник наукових праць. Випуск 1. – Харків: НТУ «ХПІ». – 2012. – С71-76. 3. Главные компоненты временных рядов: метод «Гусеница» // Под. ред. Д. Л. Данилова, А. А. Жиглявского. СПб: Пресском, 1997. - 307 с.

ВИЗНАЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ ВІНАГОРОДИ ДИРЕКТОРІВ ВИКОНАВЧОГО ОРГАНУ БУДІВЕЛЬНИХ АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВ

О. Є. СОЛОВЙОВА, О. В. СОЛОВЙОВ

*Харківський національний університет міського господарства
імені О. М. Бекетова*

В сучасній вітчизняній практиці не надається належної уваги оцінці економічної ефективності альтернативних систем винагороди праці менеджерів вищої ланки управління – директорів виконавчого органу будівельних акціонерних товариств. Бракує й наукових досліджень вітчизняних науковців із зазначеної проблеми. Такий стан речей породжує суттєву невизначеність у взаємовідносинах директорів виконавчого органу й акціонерів товариства (агентська проблема), що негативно впливає на результативність діяльності акціонерного товариства в цілому. Тому, узагальнення теоретичних підходів та практики щодо визначення економічної доцільності використання систем винагороди директорів виконавчого органу набуло першочергового значення в контексті ефективного використання такого специфічного людського капіталу, яким є наймані менеджери вищої ланки управління.

Проведений аналіз теоретичних поглядів дослідників щодо визначення економічної ефективності впровадження систем винагороди доволі складне завдання й потребує врахування не тільки контрольованих факторів, а більшою мірою не контрольованих факторів, що робить систему оцінки невизначеною з точки зору об'єктивності результату оцінювання. Наведені обставини спотворили різноманітні підходи до визначення економічної ефективності впровадження систем винагороди, які можна об'єднати за двома лініями:

1. Вимір ефективності ґрунтується на психологічному аспекті з акцентом на мотиваційний вплив систем винагороди за визначенням взаємодії сукупності мотивів (внутрішня мотивація) та стимулів (зовнішня мотивація) на поведінку директорів та керівників спрямовану на досягнення корпоративних цілей акціонерного товариства (поведінкова точка зору на визначення ефективності мотивації).

2. Вимір ефективності ґрунтується на обліково-економічному походженні з акцентом на договірні відносини зі структурою заохочувальних виплат, спрямованих на гармонізацію інтересів найманого директора

виконавчого органу й власника (економіко - реалістична точка зору на визначення ефективності мотивації. Наведені дві тенденції не суперечать, а взаємно доповнюють одна одну. В ідеалі система винагороди директорів, щоб бути найбільш ефективною, повинна бути узгоджена з мотиваційними характеристиками директорів. Однак системи винагороди директорів повинні також створювати ефективність роботи такого типу і якості, які являються стратегічно бажаними. Тобто, вимір ефективності системи винагороди за психологічним аспектом (теорія очікування) передбачає встановлення зв'язку за лінією «заохочення → ефективність роботи», тоді як за обліково-економічним аспектом (теорія агентських відносин) – «ефективність роботи → заохочення».

Ураховуючи на те, що запропонована диференційованої системи винагороди директорів виконавчого органу за універсальною системою збалансованих показників будівельних акціонерних товариств спрямована на нейтралізацію агентської проблеми корпоративного управління, вимір ефективності систем винагороди акцентовано за обліково-економічним аспектом.

Розробка методики виміру економічної ефективності системи винагороди передбачає визначення критеріїв й облікових індикаторів ефективності таких, як: рентабельність капіталу, доход від продажу, прибуток на інвестований або акціонерний капітал. Особливою проблемою взаємозв'язку ефективності роботи з оплатою праці є визначення граничного внеску (наприклад, генерального директора) у стратегічну ефективність роботи (усі без винятку вчені - економісти вважають, що гранична продуктивність праці еквівалентна винагороді праці: чим вище гранична продуктивність праці, тим більше винагорода директора). Це концептуальне бачення надало перевагу при побудові методики оцінці економічної ефективності системи винагороди директорів виконавчого органу обліково-економічному вартісно-орієнтованому показнику EVA (Ekononik Value Added), переваги якого доведено при визначенні системи критеріїв ефективності діяльності менеджерів різних рівнів управління акціонерним товариством, а саме те, що він :

- повністю ґрунтується на грошових потоках і не вносить спотворень,
- пов'язаних із різноманітними методами бухгалтерського і управлінського обліку;
- відповідає прагненням інвесторів (акціонерів) на отримання компенсації

за прийняті ризики на вкладений капітал.

За своєю сутністю критерій EVA являє собою економічний прибуток, зароблений акціонерним товариством після відрахування всіх капітальних витрат.

Позитивна різниця між фактичною й очікуваною економічною доданою вартістю є джерелом винагороди за визначенням:

- очікуваних значень стандартних факторів вартості (зростання об'єму продажу житла, прибутку від операційної діяльності, інвестицій);
- річного грошового потоку за перетворенням очікуваних значень стандартних факторів вартості;
- співпадіння загальної вартості виробничих одиниць із ринковою вартістю акціонерного товариства (в ідеалі повне співпадіння);
- очікуваного річного показника доданої акціонерної вартості за річним грошовим потоком;
- фактичного показника доданої акціонерної вартості.

За результатами впровадження рекомендовано методику визначення економічної ефективності системи винагороди за такими показниками:

1. Абсолютна економічна ефективність від упровадження диференційованої системи винагороди директорів виконавчого органу за універсальною системою збалансованих показників будівельних акціонерних товариств (ESR_1) визначається за формулою:

$$ESR_1 = (EVA_1 - EVA_0) - AE_1 - P_1,$$

де EVA_1 , EVA_0 — економічна додана вартість відповідно після й до впровадження системи винагороди, тис. грн.;

AE_1 — агентські витрати на нейтралізацію агентської проблеми (проведення аудиторських перевірок, створення організаційних структур з обмеження можливостей небажаної поведінки директорів, альтернативні витрати за вимогами акціонерів на здійснення заходів з нейтралізації дій директорів виконавчого органу, які суперечать зростанню добробуту акціонерів, наприклад, витрати на формування внутрішньокорпоративного механізму винагороди директорів виконавчого органу будівельних акціонерних товариств спрямованого на нейтралізацію агентських проблем), тис. грн.;

P_1 — премії директорів виконавчого органу за збільшення економічної доданої вартості, тис. грн.

2. Рентабельність агентських витрат щодо впровадження системи винагороди директорів виконавчого органу визначається за формулою:

$$R_{AE} = \frac{(EVA_1 - EVA_0)}{AE_1} - AE_1 \times 100 - 100, \%$$

при $(EVA_1 - EVA_0) > AE$ — прибутковість від упровадження системи винагороди;

$(EVA_1 - EVA_0) = AE$ — лінія рівноваги (нульова рентабельність);

$(EVA_1 - EVA_0) < AE$ — збитковість від впровадження системи винагороди.

3. Рівень рентабельності щодо директорів виконавчого органу як до працівників, котрі розвивають капітал акціонерного товариства (директори — специфічний людський капітал щодо сукупності навичок для певної області діяльності (SHC) визначається за формулою:

$$R_{HC} = \frac{(EVA_1 - EVA_0)}{HC} - AE_1 \times 100 - 100, \%$$

де HC — інвестований капітал в директорів акціонерного товариства, тис.грн.

Вимір економічної ефективності системи винагороди директорів доповнено й показниками нефінансового характеру: рентабельність управління; продуктивність праці; задоволеність клієнтів та співробітників акціонерного товариства.

MULTI – STAKEHOLDER INTERACTION FOR DYNAMICS CAPABILITIES

GIANLUCA COLOMBO, Full Professor

Institute of Management (IMA), University of Lugano, Switzerland

gianluca.colombo@usi.ch

PATRIZIA GAZZOLA, Assistant Professor

Department of Economics, Insubria University, Varese, Italy

Patrizia.gazzola@uninsubria.it

Abstract

The current business environment is characterized by turbulence and rapid changes. The research aims to analyze the role of multi-stakeholder engagement in times of uncertainty. The idea that firms must be aligned with their environments has long been a dominant assumption of organizational theorists and strategists.

Nowadays, we live a very fragile condition at both micro level, and at macro level. Even the most solid organizations (companies, foundations, third sector organizations) feel the weight of the uncertainty that oppresses visionary leaps and crushes the passions and interests of employees (Gazzola and Colombo, 2013). The difficulty of managing the uncertainty makes it very dangerous because the uncertainty cannot be calculated. In a rapidly changing environment, a company can face the uncertainty and transform it in opportunity when it has the ability to alter its resource base to achieve congruence with the changing environment. This is the dynamic capability of a firm.

The work focus on the “stakeholder dialogue” (Ayuso, Rodríguez, Ricart, 2006) and it explains that the stakeholder engagement can give the plasticity to the organization. To reach this goal the study follows the dynamic capabilities (Teece et al. 1997). We develop a theoretical framework.

The first concept we analyze is the multi-stakeholder dialogue. In recent literature, “stakeholder dialogue” have been identified as one of more specific capabilities with regard to sustainable development, leading firms to a dynamic capability for multi-stakeholder interaction. (Ayuso *et al.*, 2006; Hult 2011; Zollo and Verona 2011). Stakeholder dialogue can be defined as the capability to interact with stakeholders (Ayuso *et al.*, 2006; Kaptein and van Tulder, 2003. Multi-stakeholder interaction is defined as one of the best business strategies to achieve sustainable development (Black and Härtel, 2004; Hult, 2010). Multi-stakeholder interactions enable firm to work together with multiple stakeholders in order to solve social and environmental issues. Interactions with multiple stakeholders will lead to firms which are better able to respond to the pressures from the environment. Besides that, interactions with multiple stakeholders will give firms more insight in the different interests and perspectives stakeholders have with regard to sustainable development. These insights are crucial for managing complex problems like sustainability (Ayuso *et al.*, 2006; Sharma and Kearins, 2011) and will lead to better solutions and more innovative ideas. Furthermore, these insights will drive the development of new markets and create opportunities for growth (Dentoni and Peterson 2011).

The second concept we analyze is the dynamic capability. The concept of dynamic capabilities refers to the firm’s’ ability to develop and extend resources and competences to adapt to a changing environment (Teece, et al., 1997; Eisenhardt and Martin, 2000; Teece, 2007). Teece, Pisano, and Shuen (1997) define dynamic capability as ability to integrate, build and reconfigure internal and

external competencies to address rapid changing environment. They refer to high-level competencies that determine how well business enterprises are able to integrate, build, and reconfigure internal and external resources to address and shape a rapidly changing business environment (Nelson and Winter, 1982) in situations of unpredictable change (Eisenhardt and Martin, 2000). Plentiful articles trying to demystify the approach indicate the ongoing and prevailing uncertainty, e.g. “Understanding Dynamic Capabilities” (Winter, 2003), or “Explicating Dynamic Capabilities” (Teece, 2007).

Since Teece, Pisano, and Shuen’s (1997) seminal paper, dynamic capabilities have attracted much research interest (e.g., Di Stefano, Peteraf, and Verona, 2010; Eisenhardt and Martin, 2000; Zollo and Winter, 2002; Zott, 2003). However, important gaps in our knowledge of their nature remain (Easterby-Smith, Lyles, and Peteraf, 2009; Kor and Mesko, 2013). What are dynamic capabilities really? How can managers and firms develop and harness them in order to achieve (and sustain) competitive advantage?

Although general literature is available about these capabilities, it is still unknown what the drivers are for a dynamic capability at the organizational level, and how these capabilities can manage the uncertainty. To address this gap in the literature, this study will examine “stakeholder dialogue” like driver that enable firms to perform sustainable development. With this, we are better able to understand how a dynamic capability can facilitate the achievement of sustainability goals by using multi-stakeholder interaction.

In a radically changing environment, such as the current recession, the concept of dynamic capabilities may be helpful in developing a framework for understanding why some firms succeed, some eke out survival, and some fail.

The economic crisis gives a great opportunity to get an answer on how disruptive events influence the dynamic capabilities of a firm. This severe global economic problem began in December 2007 and took a particularly sharp downward turn in September 2008 (Newsweek, 2009). It started in the financial sector and as it deepened it spread wider and wider in terms of affected sectors and countries (Letto-Gillies, 2010). Although the crisis is often labeled as a “financial crisis”, it is a full economic crisis in which both the financial and real sectors of economies were affected and which was spread to many countries worldwide (OECD, 2009; World Bank, 2010; Letto-Gillies, 2010). The economic crisis affected the entire world economy, with some variation in the intensity of the effect across sectors and countries (World Bank, 2010). Since the crisis increased

the need to be more efficient, there was more focus on creating new resources through the reconfiguration of existent resources and subsequently integration of it to other parts of the firm.

In today's turbulent business environment, dynamic capabilities, flexibility, agility, speed, and adaptability are becoming more important sources of competitiveness (Barney, 2001; Sushil, 2000).

The potential of multi-stakeholder interactions for the competitive advantage raises the question what organizational drivers determine their capability to interact with multiple stakeholders. In the literature, it is stated that a dynamic capability can help firms to engage in multi-stakeholder interaction for sustainability and maintain their profitable at the same time. In general, dynamic capability is defined as the composition of the following capabilities: "acquisition", "assimilation", "transformation" and "exploitation" (Zahra and George, 2002). Ayuso (2006) defined the specific capabilities composing a dynamic capability, which is in particular relevant in case of multi-stakeholder interactions for sustainable development: "stakeholder dialogue".

Dynamic capability is not only the ability to find a solution for sustainable problems (Winter, 2003), but also the ability to create and adapt routines as a result of the interaction with multiple stakeholders. In order to stress this structural aspect of problem solving as a result of dynamic capability, Zollo and Winter (2002) developed an alternative definition of the concept: "A dynamic capability is a learned and stable pattern of collective activity through which the organization systematically generates and modifies its operating routines in pursuit of improved effectiveness" (Zollo and Winter, 2002:340). The words "learned and stable pattern" and "systematically" highlight the point that a dynamic capability is structured and persistent (Zollo and Winter, 2002).

In case of a dynamic capability for sustainable development, these capabilities are prerequisite to engage in multi-stakeholder interaction, learn from multiple stakeholders and develop operational routines, in order to enhance the sustainable performance of the firm. Because multi-stakeholder interaction requires learning and the integration of the knowledge learned, it can also maintain and reinforce the existing dynamic capability of a firm.

Dialogue with stakeholders has been studied most prominently from the stakeholder theory approach. But the current approaches (Hart and Sharma, 2004) don't consider the potential for engaging stakeholders to understand future change or to help to resolve the uncertainty.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

С. Ю. ЮРЬЕВА, к. е. н., доц., Д. ШЕВЧУК, магистр

*Харьковский национальный университет городского хозяйства
имени А. Н. Бекетова*

Одной из первых, кризис ощутила сфера строительства, реализующая инвестиционные программы, требующие значительных финансовых средств, а также их стабильного и ритмичного поступления. Последствия кризиса оказались для строительной отрасли наиболее ощутимыми. Из-за недостатка финансовых средств замораживаются уже начатые объекты, принимаются решения о переносе ранее намеченных сроков их ввода в эксплуатацию на более поздние. Сокращение заказов негативно отразилось на экономическом положении подрядных организаций, а также предприятий-изготовителей строительных материалов. Многие из них оказались совершенно не готовы к такой ситуации, не имеют никакой программы по выходу из нее. Некоторые стали предпринимать отчаянные, чрезвычайные, но совершенно бесперспективные попытки выживания, вплоть до консервации строительства объектов, сворачивания основной деятельности, сокращения численности персонала, перехода на неполную рабочую неделю и т.д.

Кризисное состояние экономики в полной мере отразилось на состоянии предприятий строительной отрасли, где наблюдалось свёртывание инвестиций в условиях прогрессирующего старения и износа основных фондов.

Ухудшение финансового положения предприятий во многом вызвано объективными факторами. Так, высокая инфляция обусловила норму процента за кредит, намного превышающую предполагаемую рентабельность большинства проектов. Это сделало недоступным среднесрочные, и ещё в большей мере долгосрочные кредиты. Высокий уровень налогов, введение предоплаты за продукцию стройиндустрии, взаимная задолженность предприятий по платежам - всё это затруднило нормальную хозяйственную деятельность предприятий стройиндустрии области.

Основными проблемами, возникшими в строительной отрасли в период кризиса являются следующие:

- Отсутствие платежеспособного спроса и высокие ставки по ипотеке.

- Недоверие людей к долевному строительству и отсутствие выгодных источников инвестирования.
- Недостаточность госгарантий и господдержки.
- Энергодефицит и неразвитость инженерной инфраструктуры.

В связи с этим развитие строительства опирается на трех китов: финансовую систему, инфраструктуру и господдержку. Только когда эти три вектора совпадут - отрасль заживет. Заживет отрасль - «заживут» люди и бизнес-структуры.

Для решения проблем необходимо:

- стимулировать ипотечное кредитование, сделать кредиты доступными;
- развитие госфинансирования жилищных программ;
- строительство государственных бизнес-инкубаторов для предоставления площадей;
- открытие строительных технопарков в регионах;
- развитие инфраструктурных систем в муниципалитетах;
- развитие малоэтажного строительства.

Строительная отрасль в ее современном представлении существует не один десяток лет и, соответственно, пережила не один кризис на своем веку. Практически все аналитики рынка предрекают спад в строительстве, связанный в первую очередь с диспропорциями спроса и предложения, а не отголосками мирового кризиса.

В строительной отрасли наблюдается резкое падение спроса на жилье, на строительные и ремонтные работы, и, как следствие, на строительные материалы и оборудование. Падение спроса обусловлено падением платежеспособности конечного потребителя, возникновением сложностей с предоставлением кредитов на недвижимость.

Для улучшения ситуации в строительной отрасли предлагаются следующие направления развития:

- увеличение спроса на рынке жилья;
- повышение доступности жилья;
- развитие государственной поддержки строительства жилья;
- доведение средств, выделяемых в рамках антикризисных программ, до строительной отрасли и ее кредитование;
- повышение ресурсо- и энергоэффективности в строительстве;
- разработка комплекса антикризисных мер по обеспечению рабочих мест, и поддержке предприятий строительной отрасли.

В перспективе должны произойти также качественные изменения строящегося и реконструируемого жилья. Прежде всего будет осуществлен переход к проектированию и строительству энергоэффективных домов из экологически чистых материалов и конструкций. Расширится до 50 и более процентов объем строительства частных семейных жилых домов в пригородных зонах и в сельской местности. В городах, в основном, будут строиться новые жилые дома повышенной комфортности. Для решения проблемы социального, в том числе бесплатного жилья, будет использоваться существующий жилищный фонд с обязательной его реконструкцией – повышением уровня комфортности квартир, энергоэффективности жилых домов, экологической безопасности жилой застройки и развитием в ней сети объектов социальной сферы услуг.

В целом кризис серьезно отразился на строительной отрасли, однако данная отрасль является одной из древнейших и востребована будет всегда.

FEATURES OF BUSINESS INTERNATIONALIZATION IN THE MODERN ECONOMY

NATALYA BIBIK, PhD, MYKHAYLO BUGAYEV

O. M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv

nvbibik@gmail.com mihail4422@gmail.com

In a modern market economy and development of globalization international trade shows the special rate of development. As is well known, international trade - a system of international commodity-money relations, which are made up of foreign trade all over the world. International trade has arisen in the process of the birth of the world market in the XVI-XVIII centuries. Its development is one of the most important factors in the development of the world economy in modern times.

Relevance of this topic is that nowadays many companies in the process of diversification set goals to master the markets of other countries. This process has a positive impact on the state's economy.

It should be noted that this process of diversification requires a thorough preparation on the analysis and evaluation of possible risks. This preparation should be comprehensive and cover all economic aspects of functioning of the company in the new environment. For this process may be involved employees of the marketing department of the company and the involved specialists and

advisors. For demonstration the information collected the generated business plan, which will include all the features and aspects of doing business in the new environment and the projected profit. Projected benefit or profit is the final and most important section of the business plan.

But for complex analysis and summarizing should be done a number of important steps. One of the most important is the macroeconomic and microeconomic analysis of the pre-selected region and to determine the possible demand for the goods concerned company. Amount of demand generates information about potential income of the company and determine the most advantageous location warehouse or manufacturing to optimize cost of transporting. Along with consumers is necessary to identify and examine potential competitors in the market for a more complete assessment of the possible risks and benefits. It is important to determine the tax system of the State, the investment climate and political structure of the region in general. Also need to consider how this company will operate in the new region. Company can open a representative office or transport products through a network of distributors or open a full production. Depending on the selected options can be changed level of expenditure. To do this, is necessary have data on salaries and prices in the real estate market. Opening of manufacturing may be more difficult process because in this region may not be necessary equipment or raw materials for production. By this is necessary to identify possible business partners for the most efficient business activities in this market.

So companies need to determine many factors, and on the basis of their conduct appropriate analysis. One such company is BiesSse. BiesSse is a first company in Italy to produce high quality technical adhesive tapes for a wide range of industrial applications. Today, the company is a strong player on the Italian market and wants to invest a lot in order to expand its presence worldwide.

BiesSse Adesivi considers prospects for business development in Eastern Europe (Ukraine, Russia, Belarus). But for the analysis of such a large area must be a significant work to identify appropriate indicators and determine the optimal location. The complexity of such an analysis is that it is difficult to find information about existing markets flexographic printing in the region. The important role played by the difference in accounting between the companies of the this countries and the European Union and the instability of exchange rates.

These features is necessary be taken into account and make the appropriate action for their use. Thus, for such an analysis one must take into account a

number of political, economic and social factors in the selected region and set the right goals to achieve maximum results.

ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ ТЕХНІКО-ЕКОНОМІЧНИХ ЧИННИКІВ НА ЗМІНУ ДОХОДУ ПІДПРИЄМСТВ МІСЬКОГО ЕЛЕКТРИЧНОГО ТРАНСПОРТУ

В. О. КОСТЮК, к. е. н.

*Харківський національний університет міського господарства
імені О. М. Бекетова*

Одним з важливих фінансових показників, що характеризує господарську діяльність підприємств міського електричного транспорту, є обсяг реалізації транспортних послуг у вартісному вираженні, тобто величина їх доходів. Це є загальна сума виручки, яку отримує трамвайно-тролейбусне підприємство від реалізації послуг міському населенню. Від цього показника безпосередньо залежить його кінцевий фінансовий результат, рівень рентабельності транспортних послуг. Тому перед кожним підприємством МЕТ ставиться завдання добиватися систематичного збільшення абсолютної величини досліджуваного показника доходу.

У зв'язку з цим, при вивченні господарської діяльності трамвайно-тролейбусних підприємств велику увагу приділяють факторному аналізу їх доходів, тобто визначенню впливу на зміну цього показника найважливіших техніко-економічних чинників, які характеризують ефективність використання рухомого складу МЕТ.

Виходячи з вищенаведеного, пропонується при факторному аналізі доходу від пасажироперевезень використовувати наступну мультиплікативну модель цього показника, що являє собою добуток таких чинників: середньоінвентарна кількість рухомого складу МЕТ, коефіцієнт випуску рухомого складу на лінію, планова кількість рейсів, що в середньому припадає на одиницю рухомого складу у русі, коефіцієнт виконання плану за загальною кількістю рейсів, коефіцієнт порейсової регулярності, середня протяжність одного рейсу, кількість пасажирів, що припадає на один вагоно(машино) – кілометр пробігу, середній тариф одного пасажироперевезення.

Розрахунок впливу цих чинників на зміну аналізованого показника доходу рекомендується здійснювати за допомогою індексної модифікації

методу ланцюгових підстановок, яка передбачає використання під час аналітичних обчислень індексів факторних показників. У цьому випадку роздільний вплив зазначених чинників пропонується обчислювати за наступною методикою:

- вплив середньоінвентарної кількості рухомого складу визначається шляхом перемноження абсолютної величини доходу базисного періоду і відносного приросту середньоінвентарного числа рухомого складу;

- вплив коефіцієнта випуску рухомого складу на лінію обчислюється шляхом перемноження абсолютної величини доходу базисного періоду, індекса середньоінвентарного числа рухомого складу і відносного приросту коефіцієнта випуску рухомого складу на лінію;

- вплив планової кількості рейсів, що в середньому припадає на одиницю рухомого складу у русі розраховується шляхом перемноження наступних показників: доходу базисного періоду, індекса середньоінвентарного числа рухомого складу, індекса коефіцієнта випуску рухомого складу на лінію і відносного приросту планової кількості рейсів, що в середньому припадає на одиницю рухомого складу у русі;

- вплив коефіцієнта виконання плану за загальною кількістю рейсів визначається шляхом перемноження доходу базисного періоду, індекса середньоінвентарного числа рухомого складу, індекса коефіцієнта випуску рухомого складу на лінію, індекса планової кількості рейсів, що в середньому припадає на одиницю рухомого складу у русі і відносного приросту коефіцієнта виконання плану за загальною кількістю рейсів;

- вплив коефіцієнта порейсової регулярності обчислюється шляхом перемноження наступних показників: доходу базисного періоду, індекса середньоінвентарного числа рухомого складу, індекса коефіцієнта випуску рухомого складу на лінію, індекса планової кількості рейсів, що в середньому припадає на одиницю рухомого складу у русі, індекса коефіцієнта виконання плану за загальною кількістю рейсів і відносного приросту коефіцієнта порейсової регулярності;

- вплив середньої протяжності одного рейсу розраховується шляхом перемноження наступних показників: доходу базисного періоду, індекса середньоінвентарного числа рухомого складу, індекса коефіцієнта випуску рухомого складу, індекса коефіцієнта випуску рухомого складу на лінію, індекса планової кількості рейсів, що в середньому припадає на одиницю рухомого складу у русі, індекса коефіцієнту виконання плану за

загальною кількістю рейсів, індекса коефіцієнта порейсової регулярності і відносного приросту середньої протяжності одного рейсу;

– вплив кількості пасажирів, що припадає на один вагоно(машино)-кілометр пробігу визначається шляхом перемноження наступних показників: доходу базисного періоду, індекса середньоінвентарного числа рухомого складу, індекса коефіцієнта випуску рухомого складу на лінію, індекса планової кількості рейсів, що в середньому припадає на одиницю рухомого складу у русі, індекса коефіцієнта виконання плану за загальною кількістю рейсів, індекса коефіцієнта порейсової регулярності, індекса середньої протяжності одного рейсу і відносного приросту кількості пасажирів, що припадає на один вагоно(машино) - кілометр пробігу;

– вплив середнього тарифу одного пасажироперевезення обчислюється шляхом перемноження наступних показників: доходу базисного періоду, індекса середньоінвентарного числа рухомого складу, індекса коефіцієнта випуску рухомого складу на лінію, індекса планової кількості рейсів, що в середньому припадає на одиницю рухомого складу у русі, індекса коефіцієнта виконання плану за загальною кількістю рейсів, індекса коефіцієнта порейсової регулярності, індекса середньої протяжності одного рейсу, індекса кількості пасажирів, що припадає на один вагоно(машино) - кілометр пробігу і відносного приросту середнього тарифу одного пасажироперевезення.

Наведена методика факторного аналізу показника доходу підприємств МЕТ дає можливість даний синтетичний показник розкласти на ряд його аналітичних складових, визначити вплив найважливіших техніко-економічних чинників на його загальну зміну за будь-який період господарювання, сприяє повнішому використанню резервів виробництва.

ЗМІСТ

Секція 1

Управління регіональним розвитком

<i>Торкатюк В.И., Соколов Д.В., Прыжкова О.Ю., Шило А.С., Бутник Ю.Ю.</i> Развитие системы администрирования регионального рынка услуг ЖКХ...	3
<i>Решетило В.П.</i> Соотношение саморганизации и организации в процессе нелинейного регионального управления	5
<i>Костенко А.Б., Погребняк Б.И., Штельма О.Н.</i> Мониторинг управления регионом на базе линейных и нелинейных моделей социально-экономических систем	9
<i>Ranova O., Slavata D.</i> The prospects of green economy development in Ukraine	11
<i>Островський І.А.</i> Модернізаційні аспекти оцінки ефективності державного управління.....	14
<i>Есина В.А., Боряк А.В.</i> Управление региональным развитием	17

Секція 2

Особенности бизнес-администрирования на предприятиях (разных форм собственности)

<i>Димченко О.В., Славата Д.</i> Застосування принципів бізнес-адміністрування в контексті ефективного управління житловим господарством.....	19
<i>Тараруєв Ю.О.</i> Аналіз і визначення поняття «Бізнес-адміністрування»	22
<i>Юр'єва С.Ю.</i> Бізнес-адміністрування в системі антикризового управління ЖКГ.....	26
<i>Кухтін К.В.</i> Нова філософія економічних циклів та бізнес-адміністрування в умовах турбулентної економіки.....	28
<i>Величко В.В., Євдокімова А.В., Негуляєва О.Ш.</i> Бюджетування як елемент системи бізнес-адміністрування підприємства	31
<i>Тітяєв В.В., Дівенок Т.О.</i> Тенденції у проектуванні бізнес-адміністративних систем нового покоління	33
<i>Прыжкова О.Ю.</i> Подолання комунікативних бар'єрів на підприємстві в умовах турбулентної економіки як складова бізнес-адміністрування	35
<i>Бутник С.В., Торкатюк В.И., Шутенко Л.Н., Стадник Г.В.</i> Развитие бизнес-процессов в системе администрирования строительного предприятия	37
<i>Волгіна Н.О.</i> Впровадження бізнес-адміністрування в практику роботи підприємств житлово-комунального господарства.....	39

Секція 3

Правове регулювання господарської діяльності

<i>Килимник І.І.</i> Проблеми статусу забезпеченого кредитора в процедурі банкрутства підприємства	41
<i>Міхно О.І.</i> До питання про визначення майнових прав як об'єктів цивільних правовідносин.....	44
<i>Науменко А.В.</i> Щодо здійснення господарської діяльності вищим навчальним закладом	47
<i>Харитонов О.В.</i> Проблеми законодавчого регулювання надання інформації про кінцевих власників українських банків.....	49
<i>Коляда Т.А., Козіна А.А.</i> Правове регулювання державно-приватного партнерства в Україні: стан, проблеми та перспективи	51
<i>Бродвій А.М.</i> Окремі аспекти державного регулювання господарської діяльності в умовах євро інтеграції.....	54
<i>Ивасишина Н.В.</i> Охрана труда в объединениях совладельцев многоквартирных домов.....	57

Секція 4

Менеджмент, маркетинг, логістика

<i>Торкатюк В.І., Русанова Н.Г., Бутник Д.В., Шутенко А.Л., Мельник О.Ю., Курилко Л.В.</i> Контроллинг в управлении организациями малого бизнеса...	61
<i>Димченко О.В., Кайданник О.Б.</i> Моделі управління розвитком комунальних підприємств.....	63
<i>Матвєєва Н.М., Телятник С.В., Лещенко А.</i> Економічні аспекти управління альтернативними джерелами ринку теплопостачання.....	67
<i>Бубенко П.Т., Водка Н.В., Матвєєва Н.М.</i> Економічні аспекти реформування житлово-комунального господарства	70
<i>Бурак О.М.</i> Аспекти стратегічного управління на підприємствах сфери озеленення	73
<i>Вороніна О.С.</i> Антикризове управління персоналом на підприємстві	75
<i>Торкатюк В.І., Кухтин К.В., Чен Хуайген, Юрьева С.Ю., Рябьев А.А., Бесараб Д.Д.</i> Методические подходы к управлению стратегической конкурентоспособностью строительного предприятия	77
<i>Соболева Г.Г.</i> Економічні ризики та управління ризиком	80
<i>Торкатюк В.І., Коненко В.В., Бирик Н.В., Штерн Г.Ю., Салтанова А.С.</i> Управление жизненным циклом продукции малых и средних предприятий строительного профиля	83

<i>Владимирова М.С.</i> Бізнес-лідерство в умовах турбулентності	86
<i>Постернак И.М.</i> Корпоративный научно-технический комплекс градостроительной реконструкции (КНТК ГРек) в условиях тубулентной экономики.....	89
<i>Пан М.П.</i> Моделювання виведення на ринок інноваційних товарів та послуг в умовах турбулентної економіки	92
<i>Гнатченко Є.Ю.</i> Менеджмент маркетингової діяльності будівельного підприємства	94
<i>Торкатюк В.И., Дриль Н.В., Соболева А.Г., Светличная Т.И., Гнатченко Е.Ю.</i> Модель управления бизнес-единицами строительной компании	97
<i>Гайденко С.М., Телятник С.В.</i> Формування сучасних складових стратегічної мети та моделі підвищення ефективності діяльності підприємства.....	99
<i>Соболева Г.Г., Лісовський Д.С.</i> Екологічні та економічні інструменти управління підприємствами	101
<i>Торкатюк В.И., Ксыфилинова О.М., Кучма А.Ю., Мозговой С.В., Бутенко Т.Е.</i> Эффективность предпринимательской деятельности как инструментауправления экономической надежностью бизнес-структур	104
<i>Торкатюк В.И., Вышетравская А.С., Чупилко А.В., Кириченко О.И., Сосонна В.В.</i> Антикризисные меры по развитию жилищного строительства	107
<i>Золочевська А.В.</i> Фрактальна геометрія в дослідженні організаційних структур, як інноваційний елемент на підприємстві.....	110
<i>Покуца І.В.</i> Модель планування капітальних ремонтів основних засобів підприємств ВКГ в умовах турбулентної економіки	112
<i>Шевчук В.В., Єсіна В.О.</i> Управління підприємствами комунальної енергетики з використанням елементів бенчмаркінгу.....	114
<i>Княжеченко В.В., Єсіна В.О.</i> Особливості управління на підприємствах міського електричного транспорту в умовах конкуренції на ринку транспортних послуг	116
<i>Димченко О.В., Ільяшенко Ю.Г.</i> Управління грошовими потоками комунальних підприємств у контексті бізнес-адміністрування	117
<i>Тюріна В.М., Телятник С.В., Євдокимова А.В.</i> Контроль та аналіз маркетингової діяльності підприємства.....	119

Секція 5

Економіка і фінанси

<i>Бабаєв В.М., Димченко О.В., Торкатюк В.И., Кулік В.Т., Парамонова О.В.</i> Реструктуризація формування ефективних систем боротьби з банкрутством в будівельній галузі.....	122
<i>Торкатюк В.И., Железнякова І.Л., Малей О.В., Шокурова Н.В., Шевченко С.А.</i> Инновационная концепция развития строительных организаций	131

<i>Карлова О.А., Штерн Г.Ю.</i> Особливості галузі житлового будівництва організаційного та економічного характеру	133
<i>Жван В.В.</i> Вплив загальної економічної ситуації на діяльність та економічний стан підприємств будівельної галузі.....	136
<i>Славута О.І.</i> Перспективи застосування ДПП у сфері зовнішнього освітлення	139
<i>Одаренко Т.Є., Колесник Т.М.</i> Організація та мотивація трудових процесів на підприємстві.....	140
<i>Покуца І.В.</i> Системний підхід до амортизаційної політики підприємств ВКГ.....	143
<i>Прасол В.М.</i> Напрямки поліпшення технічного стану житлового фонду	145
<i>Бибик Н.В., Кузнецова Н.А.</i> «Стратегия голубого океана» : практическая реализация	147
<i>Телятник С.В., Гайденок С.М.</i> Аналіз факторів, чинників та критеріїв впливу на конкурентоспроможність підприємства.....	150
<i>Ольховська М.</i> Функціонування житлово-комунальної сфери в умовах турбулентної економіки	152
<i>Мельник Л.М.</i> Формування концепції превентивно-проактивної моделі екологізації машинобудівного підприємства	154
<i>Торкатюк В.И., Овчелупова О.М., Ларина С.О., Примаков М.В., Мураев С.В.</i> Особенности становления и развития инновационного бизнеса в условиях кризисного состояния экономики	156
<i>Железнякова И.Л.</i> Перспективы энергосбережения строительной отрасли в турбулентной экономике Украины	158
<i>Карпалюк И.Т., Дорохов А.В., Карюк А.О.</i> Методика энергосбережения, построенная на мониторинге данных электропотребления в ЖКХ как связной функции качества теплоснабжения	161
<i>Соловйова О.Є., Соловйов О.В.</i> Визначення економічної ефективності впровадження системи винагороди директорів виконавчого органу будівельних акціонерних товариств.....	165
<i>Colombo G., Gazzola P.</i> Multi – stakeholder interaction for dynamics capabilities.....	168
<i>Юрьева С.Ю., Шевчук Д.</i> Перспективы развития строительной отрасли в условиях кризиса	172
<i>Bibik N., Bugayev M.</i> Features of business internationalization in the modern economy.....	174
<i>Костюк В.О.</i> Дослідження впливу техніко-економічних чинників на зміну доходу підприємств міського електричного транспорту.....	176

Наукове видання

БІЗНЕС-АДМІНІСТРУВАННЯ В УМОВАХ ТУРБУЛЕНТНОЇ ЕКОНОМІКИ

МАТЕРІАЛИ

Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції

Лютий 2015

Відповідальний за випуск *О. В. Димченко*

Технічний редактор *С. Ю. Юр'єва*

Підп. до друку 12.02.2015 р.
Друк на ризографі
Тираж 100 пр.

Формат 60*84 1/16
Ум. друк. арк. 9,4
Зам №

Видавець і виготовлювач:

Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова,
вул. Революції, 12, Харків, 61002

Електронна адреса: rectorat@kname.edu.ua

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи:

ДК № 4705 від 28.03.2014